

Intisari

Provinsi Jawa Tengah merupakan salah satu katagori produsen ayam pedaging terbesar di Indonesia. Kemajuan teknologi ditandai dengan adanya peningkatan jumlah produksi ayam pedaging dan kandang dengan sistem *close house*. Peternak ayam pedaging dalam menjalankan usahanya dengan mengikuti pola kemitraan. Hubungan sistem kemitraan tidak selamanya mulus, peternak merasa tidak puas dengan pelayanan perusahaan inti sehingga menjadikan peternak berpindah ke perusahaan inti lainnya. Persaingan yang ketat juga mengharuskan perusahaan inti untuk meningkatkan kualitas pelayanannya. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui tingkat kepuasan peternak dan strategi untuk memperbaiki kepuasan peternak ayam pedaging terhadap layanan yang diberikan oleh perusahaan inti, (2) mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kesediaan peternak dalam melanjutkan kerjasama kemitraan. Responden penelitian terdiri dari 90 peternak yang berlokasi di Kabupaten Banyumas dan Kabupaten Klaten. Nilai tingkat kepuasan dengan menggunakan metode CSI (*Customer Satisfaction Index*), strategi perbaikan menggunakan metode IPA (*Importance Performance Analysis*) dan faktor yang mempengaruhi kesediaan peternak dalam melanjutkan kerjasama kemitraan menggunakan metode analisis regresi logistik biner. Nilai CSI (*Customer Satisfaction Index*) sebesar 78,361% katagori puas. Atribut yang diperbaiki yaitu pemberian kompensasi ketika terjadi kerugian, pemanenan *livebird* cepat dan tepat waktu, rekapitulasi hasil panen maksimal 7 hari, pembayaran kurang dari 10 hari dan perusahaan inti menanggapi komplain dengan cepat dan tepat. Variabel umur, lama bermitra, pendidikan peternak, komunikasi, kepercayaan, komitmen, koordinasi, bonus dan lokasi usaha secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengambilan keputusan peternak melanjutkan hubungan kemitraan. Veriabel berpengaruh secara parsial lama bermitra, kepercayaan, koordinasi, bonus dan lokasi usaha.

Kata kunci: kemitraan, ayam pedaging, peternak, kepuasan, komitmen

Abstrak

Central Java is one of the largest categories of broiler chicken producers in Indonesia. Technological progress is marked by an increase in the number of broiler chicken production and cages using a closed house system. Broiler chicken farmers run their business by following a partnership. Partnership system relationships are not always smooth, breeders feel dissatisfied with the core company's services, causing breeders to move to other core companies. Intense competition also requires core companies to improve the quality of their services. This research aims to: (1) determine the level of farmer satisfaction and strategies to improve broiler breeder satisfaction with the services provided by the core company, (2) determine the factors that influence the farmer's willingness to continue partnership collaboration. Research respondents consisted of 90 breeders located in Banyumas Regency and Klaten Regency. Assess the level of satisfaction using the CSI (Customer Satisfaction Index) method, improve strategies using the IPA (Importance Performance Analysis) method and factors that influence the farmer's willingness to continue partnership cooperation using the binary logistic regression analysis. The CSI (Customer Satisfaction Index) value is 78.361% in the satisfied category. The attributes that have been improved are providing compensation when losses occur, harvesting livebirds quickly and on time, recapitulation of harvest results within a maximum of 7 days, payment in less than 10 days and company responding to complaints quickly and appropriately. Variables age, length of time, breeder education, communication, trust, commitment, coordination, bonuses and business location together influence the breeder's decision to continue the partnership relationship. Variables partially influence the length of meeting, trust, coordination, bonuses and business location.

Keywords: partnership, broiler, breeders, satisfaction, cooperation, commitment