



UNIVERSITAS  
GADJAH MADA

PEMASARAN AYAM BROILER DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA MELALUI RUMAH  
PEMOTONGAN AYAM ROYAN CHICKEN  
MUSTAQIM, MOCH, Drh. Soekoharto

Universitas Gadjah Mada, 1998 | Pemasaran Ayam Broiler

**PEMASARAN AYAM BROILER  
DI WILAYAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA  
MELALUI RUMAH PEMOTONGAN AYAM ROYAN CHICKEN**

**MOCH. MUSTAQIM (2498/PT)**

**INTISARI**

Penelitian mengenai pemasaran ayam broiler di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta melalui rumah pemotongan ayam ini dilakukan pada bulan Januari sampai dengan April 1997 dengan menggunakan metode survei dengan wawancara menggunakan panduan kuesioner yang telah disiapkan sebelumnya kepada peternak dan lembaga tataniaga yang terlibat. Pengambilan sampel meliputi limabelas responden peternak, tiga pengumpul, satu pemotong dan lima belas responden konsumen.

Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari mata rantai saluran pemasaran, fungsi pemasaran dan struktur biaya pemasaran, margin dan efisiensi jalur pemasaran ayam broiler di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta melalui Rumah Pemotongan Ayam (RPA) Royan Chicken. Analisis untuk mata rantai saluran pemasaran dilakukan secara diskriptif. Untuk mengetahui keefisienan sistem pemasaran dihitung biaya pemasaran, margin, *farmer's share*, kompetisi pasar dan analisis profitabilitas. Hasil penelitian didapatkan bahwa terdapat dua pola mata rantai saluran pemasaran peternak-pengumpul-RPA-pengecer-konsumen dan peternak-pengumpul-RPA-konsumen. Pada pola pertama 4,45% penjualan dari RPA ke konsumen melalui pengecer sedangkan 95,55% penjualan melalui pola kedua. Margin dari pola rantai saluran pemasaran kedua adalah Rp 900,00. Margin tertinggi pada pemotong Rp 750,04 dan margin terendah pengumpul Rp 150,00. Biaya yang dikeluarkan peternak Rp 2.359,30/kg, pengumpul Rp 2.669,25/kg dan pemotong Rp 3.910,88/kg. Pemotong mendapatkan nilai kompetisi pasar tertinggi (1,09) dan terendah pengumpul (1,01). Dan nilai *Net Profit Margin* (NPM) tertinggi pada pemotong 10,83% dan nilai *Operating Ratio* (OR) 89,16%, sedangkan pada pengumpul nilai *Net Profit Margin* (NPM) terendah 1,13% dan *Operating Ratio* (OR) 98,86%. *Farmer's Share* yang diperoleh peternak 59,81%.

(Kata kunci : pemasaran, broiler, efisiensi pemasaran)



UNIVERSITAS  
GADJAH MADA

PEMASARAN AYAM BROILER DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA MELALUI RUMAH  
PEMOTONGAN AYAM ROYAN CHICKEN

MUSTAQIM, MOCH, Drh. Soekoharto

Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta

**BROILER MARKETING IN YOGYAKARTA REGION  
THROUGH THE ROYAN CHICKEN PROCESSING PLANT**

**Abstract**

This research was conducted to observe broiler marketing in Yogyakarta region through the *Royan Chicken Processing Plant*. Survey was started on January and ended on April 1997. Respondents of the study were fifteen farmers, three whole salers, one processor and fifteen household consumers.

The objective of this research was to study the marketing channel and function, cost structure, marketing margin, marketing efficiency. The marketing cost, marketing margin, farmer's share, market competition and profitability were calculated to prove the efficiency of marketing system. The result of the study were: there were two marketing channel, (1) farmer - whole saler - processing plant - retailer - consumer (2) farmer - whole saler - processing plant - consumer. Only 4.45% of the whole marketing activity was conducted through the first pattern.

Marketing margin of the second channel was Rp 900.00 Processor got the haighest margin Rp 750.04 and the assembler got the lowest margin Rp 150.00 among the marketing agents. Cost for raising broiler, assembling and processing were Rp 2,359.30/kg, Rp 2,669.25/kg and Rp 3,910.88/kg respectively.

The haighest market competition value was received by processor (1.09) and the lowest one was received by the assembler (1.01).

The value of Net Profit Margin (NPM) for processor was 10.83% (the highest) while the value of operating ratio 89.16% and for assembler NPM was 1.13% and Operating Ratio 98.86%. Farmer's share was 59.81

(Key words : marketing, broiler, marketing efficiency)