

## Pola Kemitraan, Margin Pemasaran, dan Pendapatan Usaha Peternak Ayam Broiler: Studi Kasus di Kabupaten Sidenreng Rappang

Aksal Mursalat<sup>1\*</sup>, Fajriah<sup>2</sup>, Citra Nurdin<sup>3</sup>, Muh. Zuhri<sup>4</sup>

<sup>1234</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang

\*e-mail: [aksalmursalat@gmail.com](mailto:aksalmursalat@gmail.com)

### Abstrak

Pemasaran ayam broiler sering menghadapi tantangan inefisiensi distribusi dan fluktuasi harga yang berdampak pada pendapatan peternak. Masalah ini menuntut solusi kelembagaan yang dapat menjamin kepastian pasar melalui pola kemitraan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi mekanisme pola kemitraan, serta menganalisis distribusinya terhadap margin pemasaran dan pendapatan usaha peternak di Kabupaten Sidenreng Rappang. Penelitian menggunakan metode survei dengan teknik pengambilan sampel gabungan (purposive sampling untuk 10 peternak mitra dan snowball sampling untuk pedagang perantara). Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola kemitraan diterapkan melalui skema Inti-Plasma, dimana perusahaan menyediakan input produksi dan pasar, sementara peternak fokus pada budidaya. Analisis distribusi menunjukkan margin pemasaran terbesar diperoleh pedagang pengecer (Rp 10.000/kg), diikuti pedagang pengumpul (Rp 5.000/kg), pedagang besar/bakul (Rp 3.000/kg), dan perusahaan inti (Rp 2.000/kg). Sementara itu, peternak dengan skala usaha 3.000 ekor memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp 10.958.000 per periode. Disimpulkan bahwa kemitraan Inti-Plasma efektif memberikan jaminan pasar dan pendapatan bagi peternak, meskipun terdapat disparitas margin yang tinggi di tingkat pengecer.

### Abstract

Broiler chicken marketing often faces challenges regarding distribution inefficiencies and price fluctuations that affect farmers' income. This issue demands institutional solutions to ensure market certainty through partnership patterns. This study aims to identify partnership mechanisms and analyze their distribution on marketing margins and farmers' income in Sidenreng Rappang Regency. The study used a survey method with a combined sampling technique (purposive sampling for 10 partner farmers and snowball sampling for intermediary traders). Data were analyzed using qualitative and quantitative descriptive approaches. The results showed that the partnership pattern was implemented through the Core-Plasma (Inti-Plasma) scheme, where the core company provided production inputs and markets, while farmers focused on cultivation. Distribution analysis

Sejarah Artikel:

Diterima: 15 April 2026

Dipublikasi: 30 April 2026

**Kata Kunci:** ayam broiler; kemitraan inti-plasma; margin pemasaran; pendapatan usaha; saluran distribusi

Ini adalah artikel Akses Terbuka:

<https://ejournal.unmus.ac.id/index.php/agri>

DOI:

<https://doi.org/10.35724/mujagri.v9i1.7417>

Penulis Korespondensi:

Aksal Mursalat

Article History:

Accepted: 15<sup>th</sup> April 2026

Published: 30<sup>th</sup> April 2026

**Keywords:** broiler chicken; core-plasma partnership; marketing margin; business income; distribution channel

This is an Open Access article

<https://ejournal.unmus.ac.id/index.php/agri>

DOI:

<https://doi.org/10.35724/mujagri.v9i1.7417>

Correspondence Author:

Aksal Mursalat

showed that the largest marketing margin was obtained by retailers (IDR 10,000/kg), followed by collectors (IDR 5,000/kg), large traders/wholesalers (IDR 3,000/kg), and the core company (IDR 2,000/kg). Meanwhile, farmers with a business scale of 3,000 birds earned a net income of IDR 10,958,000 per period. It is concluded that the Core-Plasma partnership is effective in providing market guarantees and income for farmers, despite the high margin disparity at the retailer level.

## PENDAHULUAN

Industri peternakan ayam broiler memainkan peran dalam ketahanan pangan nasional dengan menyediakan sumber protein hewani yang terjangkau (Kashyap & Goswami, 2024). Produksi ayam broiler yang efisien juga berkontribusi besar terhadap ketersediaan pangan yang berkelanjutan, menjadikannya salah satu pilar utama dalam memastikan ketahanan pangan nasional (Erdaw & Beyene, 2022). Selain itu, ayam broiler menawarkan protein murah yang diterima luas di masyarakat, serta nilai tambah yang mendukung pertumbuhan ekonomi, khususnya di sektor perunggasan kecil (Chatterjee *et al.*, 2022). Oleh karena itu, industri ayam broiler tidak hanya berperan penting dalam menyediakan pangan yang terjangkau, tetapi juga dalam memperkuat ekonomi dan ketahanan pangan nasional. Ayam broiler merupakan salah satu produk peternakan yang memiliki kontribusi besar dalam sektor pangan di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), populasi ayam broiler di Indonesia mengalami tren peningkatan yang signifikan, pada tahun 2023, populasi ayam broiler tercatat sebanyak 410.168.774 ekor, dan meningkat menjadi 414.758.411 ekor pada tahun 2024 (Statistik Indonesia (BPS), 2025b). Peningkatan ini mencerminkan kontribusi penting sektor peternakan ayam broiler terhadap perekonomian Indonesia. Provinsi Sulawesi selatan adalah salah satu provinsi yang dikenal sebagai penghasil produk ayam broiler terbesar di Kawasan Timur Indonesia yang salah satunya teretak di Kabupaten Sidenreng rappang. Berdasarkan data BPS Kabupaten Sidenreng Rappang tahun 2025, populasi ayam broiler tercatat sebanyak 4.094.117 ekor (Statistik Indonesia (BPS), 2025a).

Meskipun Kabupaten Sidenreng Rappang merupakan salah satu sentra ayam broiler utama di Sulawesi Selatan, daerah ini menghadapi masalah ketidakstabilan harga dan distribusi pemasaran yang tidak efisien. Ketidakstabilan pasar seringkali memicu anjloknya harga jual ayam broiler di tingkat peternak mandiri hingga menyentuh Rp 16.000/kg, jauh di bawah Harga Pokok Produksi (HPP) sekitar Rp 20.000/kg yang mengakibatkan kerugian sebesar Rp 4.000/kg, berbanding terbalik dengan rata-rata harga eceran di tingkat konsumen yang secara umum tetap tinggi mencapai Rp 37.186/kg (Kementerian Pertanian, 2024). Disparitas harga yang sangat mencolok ini menjadi bukti nyata tidak efisiennya sistem distribusi akibat besarnya porsi yang diserap oleh lembaga perantara. Berdasarkan temuan di lapangan, margin pemasaran dapat mencapai Rp 10.000/kg di tingkat pedagang pengecer, Rp 5.000/kg di tingkat pedagang pengumpul, dan Rp 3.000/kg pada pedagang besar (bakul). Kondisi ini sangat menekan harga beli di tingkat produsen, membuat peternak makin rentan terhadap guncangan pasar dan hanya mendapatkan keuntungan yang terbatas (Astaurina *et al.*, 2024; Yang *et al.*, 2024). Selain itu, peternak mandiri dipastikan akan kesulitan menjangkau pasar yang lebih luas akibat terbatasnya sarana distribusi, sementara perusahaan besar yang menjadi pengepul cenderung menguasai jalur distribusi yang ada, memperburuk ketidakadilan dalam sistem pemasaran. Terdapat perbedaan harga jual yang signifikan di tingkat produsen dan konsumen; hal tersebut menimbulkan anggapan bahwa para pelaku usaha yang terlibat dalam saluran distribusi mengambil porsi keuntungan yang tidak proporsional (Husaini *et al.*, 2025). Setiap pelaku dalam proses pemasaran cenderung

mengambil keuntungan dengan menggunakan biaya transportasi sebagai alasan untuk menaikkan harga dalam distribusi (Mursalat *et al.*, 2022).

Pola kemitraan dapat menjadi solusi yang efektif untuk meningkatkan saluran distribusi pemasaran ayam broiler. Pola kemitraan merupakan bentuk kerjasama yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak untuk mencapai tujuan bersama (Mursalat *et al.*, 2020). Salah satu strategi untuk memperkuat kinerja saluran distribusi melalui pola kemitraan adalah dengan membentuk subsistem agribisnis yang terintegrasi (Mursalat, 2021). Berdasarkan Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 13/Permentan/PK.240/5/2017 tentang Kemitraan Usaha Peternakan, Pasal 6 menyebutkan bahwa kemitraan usaha peternakan dapat dilakukan melalui Pola Inti Plasma, Bagi Hasil, Sewa, Perdagangan Umum, dan/atau Subkontrak. Pola kemitraan di Kabupaten Sidenreng Rappang, yang terbentuk antara peternak ayam broiler dengan perusahaan distribusi atau pengepul lokal, menjadi penting untuk menganalisis sejauh mana dampak kemitraan tersebut dalam meningkatkan efisiensi saluran distribusi. Sistem kemitraan yang saling menguntungkan juga dapat membuka peluang bagi peternak ayam broiler untuk mengakses pasar yang lebih luas, meningkatkan margin keuntungan, serta menjaga kestabilan pendapatan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pola kemitraan yang dapat meningkatkan saluran distribusi pemasaran ayam broiler, serta mengetahui sejauh mana dampaknya terhadap margin pemasaran dan pendapatan usaha ayam broiler di Kabupaten Sidenreng Rappang.

## METODE

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Sidenreng Rappang, Provinsi Sulawesi Selatan, Indonesia, yang dikenal sebagai salah satu sentra utama produksi ayam broiler di kawasan Timur Indonesia. Penelitian ini menggunakan dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung di lapangan serta wawancara langsung dengan informan yang relevan di lokasi penelitian.

Teknik pengambilan sampel responden dilakukan dengan memadukan dua metode, yakni *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, total populasi makro pelaku usaha peternakan perorangan di Kabupaten Sidenreng Rappang mencapai 7.816 orang peternak (Statistik Indonesia (BPS), 2024). Berdasarkan populasi umum tersebut, pemilihan sampel spesifik dilakukan secara *purposive sampling* dengan kriteria: (1) berstatus sebagai peternak ayam broiler plasma yang aktif menjalin kemitraan dengan perusahaan inti, (2) telah melakukan panen minimal satu periode, dan (3) memiliki skala pemeliharaan sebanyak 3.000 ekor. Alasan pemilihan skala 3.000 ekor didasarkan pada pertimbangan bahwa populasi tersebut merupakan standar minimal kelayakan ekonomi (skala usaha rumah tangga) yang disyaratkan oleh sebagian besar perusahaan inti untuk menjalin pola kemitraan di wilayah tersebut. Berdasarkan kriteria ketat tersebut, terpilih 10 orang peternak ayam broiler sebagai responden utama.

Selanjutnya, untuk memetakan saluran pemasaran dan margin, digunakan teknik *snowball sampling* dengan menelusuri aliran distribusi hasil panen dari peternak ke lembaga perantara (Leblanc *et al.*, 2023). Berdasarkan rekomendasi dari peternak awal, diperoleh tambahan informan yang terdiri dari 1 pihak perusahaan (inti), 1 pedagang besar (bakul), 1 pedagang pengumpul, serta 1 pedagang pengecer yang terlibat aktif dalam distribusi. Data sekunder diperoleh melalui studi pustaka dan sumber dari dinas terkait serta Badan Pusat Statistik, dengan tujuan untuk mengetahui keadaan lokasi penelitian dan data terkait produksi ayam broiler.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif

dan kuantitatif. Analisis data dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk memetakan pola kemitraan, mekanisme pembentukan harga, dan perilaku kelembagaan (produsen, distributor, pengecer) dalam saluran distribusi. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung margin pemasaran dan pendapatan usaha. Margin pemasaran dihitung untuk mengetahui selisih harga di tingkat konsumen dan produsen dengan rumus sebagai berikut.

$$Mm = Pr - Pf \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

Mm : Margin pemasaran (Rp/Kg)

Pr : Harga di tingkat pedagang perantara/konsumen (Rp/Kg)

Pf : Harga di tingkat peternak (Rp/Kg)

Analisis pendapatan digunakan untuk mengukur pendapatan peternak dengan rumus:

$$Pd = TR - TC \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

Pd : Pendapatan/Keuntungan (Rp)

TR : Total Penerimaan (Rp)

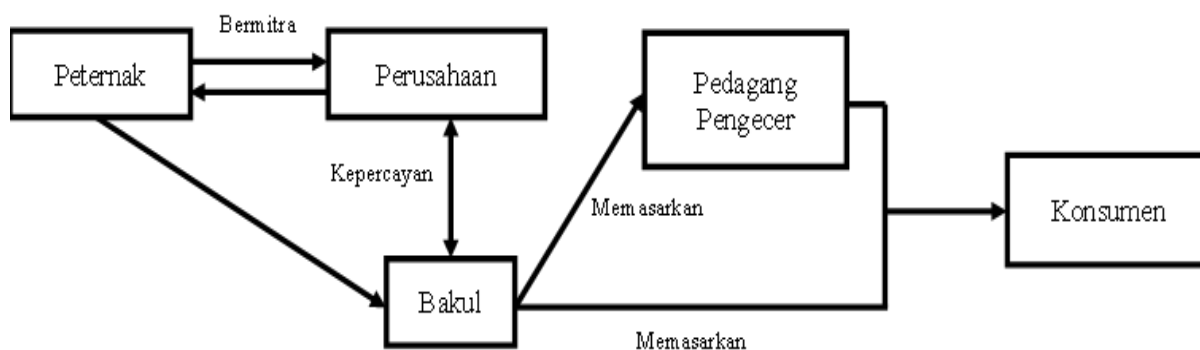
TC : Total Biaya (Rp)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Pola Kemitraan Dalam Meningkatkan Saluran Distribusi Pemasaran Ayam Broiler

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, pola kemitraan dalam saluran distribusi ayam broiler di Kabupaten Sidenreng Rappang diterapkan melalui pendekatan inti-plasma. Keputusan peternak untuk memilih usaha ayam broiler dalam skema kemitraan ini didorong oleh beberapa faktor utama, yaitu jaminan pemasaran, ketersediaan modal usaha, serta intensitas penyuluhan yang diterima (Rudiawan *et al.*, 2019). Mengingat usaha peternakan ayam broiler tergolong padat waktu dan membutuhkan modal yang besar, keberadaan kemitraan menjadi sangat penting dalam memberikan akses terhadap sumber daya, teknologi, dan pasar (Oppong-kyeremeh *et al.*, 2024).

Peternak di Kabupaten Sidenreng Rappang cenderung memilih pola kemitraan karena keterbatasan dalam hal permodalan dan fasilitas produksi. Sebaliknya, perusahaan inti memiliki kepentingan untuk menjaga kontinuitas pasokan guna memenuhi kebutuhan pasar. Hubungan ini mencerminkan adanya ketergantungan timbal balik antara peternak plasma dan perusahaan inti (Prabowo *et al.*, 2016). Pola hubungan di mana perusahaan bertindak sebagai inti dan peternak sebagai plasma dengan prinsip saling melengkapi dan ketergantungan timbal balik (Setianto *et al.*, 2023). Perusahaan menyediakan input produksi, pendampingan teknis, dan akses pasar, sementara peternak bertanggung jawab terhadap proses budidaya. Meski perusahaan mengatur standar operasional, kepemilikan kandang dan tenaga kerja tetap berada di tangan peternak, menjadikan hubungan ini bersifat simbiotik (Chapot *et al.*, 2023). Struktur pola kemitraan dan saluran distribusi di lokasi penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Skema Pola Kemitraan dan Saluran Distribusi Pemasaran Ayam Broiler

Gambar 1 di atas menunjukkan dalam pelaksanaan pola kemitraan ayam broiler di Kabupaten Sidenreng Rappang menerapkan sistem kontrak memungkinkan perusahaan inti menyediakan sarana produksi seperti DOC, pakan, dan obat-obatan yang diberikan ke peternak dengan sistem pinjaman dan dilunasi saat panen sesuai perjanjian bersama. Penyediaan sapronak tersebut diberikan ke peternak mitra dengan sistem pinjaman dan akan dilunasi pada saat proses panen tiba sesuai kontrak perjanjian bersama. Ketersediaan input seperti pakan, DOC, dan obat menjadi faktor penting yang memengaruhi keberhasilan produksi ayam broiler, di mana 46% peternak mengalami hambatan akibat keterbatasan akses tersebut (Akter *et al.*, 2023). Pola kemitraan di Sulawesi Selatan, menjadi metode utama dalam budidaya ayam broiler, di mana perusahaan inti bertanggung jawab tidak hanya menyediakan sarana produksi tetapi juga menyiapkan infrastruktur seperti kandang dan persediaan pakan sebelum proses pemeliharaan dimulai (Rusman *et al.*, 2025). Selain memberikan pinjaman sapronak, perusahaan juga memberikan pelatihan dan pendampingan teknis kepada peternak mitra. Penyuluh dari pihak perusahaan secara rutin mengunjungi lokasi peternakan, biasanya dua kali seminggu, untuk memberikan pengawasan dan arahan langsung di lapangan. Tanggung jawab perusahaan inti meliputi penyediaan sarana produksi serta pelayanan teknis agar proses pemeliharaan ayam broiler dapat berjalan optimal (Febriandika *et al.*, 2017). Selain itu, pemahaman peternak terhadap manajemen dan teknik pemeliharaan ayam broiler sangat penting. Prosedur pemeliharaan yang diterapkan meliputi persiapan kandang, pemasukan DOC, pemberian pakan dan minum, pengaturan suhu brooder, penanganan kesehatan, penimbangan bobot, serta pencatatan saat DOC masuk hingga masa panen (Mahyudi & Husinsyah, 2019).

Peternak yang berperan sebagai plasma memiliki kewajiban menyediakan kandang dengan kapasitas minimal 3.000 ekor serta tenaga kerja sesuai ketentuan perusahaan. Selain itu, peternak diwajibkan memelihara ayam secara optimal berdasarkan bimbingan dari perusahaan inti dan rutin melaporkan perkembangan pemeliharaan kepada pihak perusahaan. Pemeliharaan ayam broiler oleh peternak plasma juga harus sesuai arahan dari petugas penyuluhan lapangan (Amri *et al.*, 2017). Keberhasilan kemitraan sangat bergantung pada kepatuhan peternak terhadap pedoman teknis budidaya, termasuk penerapan sistem kandang yang tepat (Susanty *et al.*, 2020). Selain itu, peternak kerap kali harus mandiri dan proaktif dalam menjaga kelangsungan usaha, sehingga kolaborasi dan komunikasi yang efektif antara perusahaan inti dan peternak plasma menjadi faktor utama keberhasilan kemitraan tersebut (Siddiqui *et al.*, 2024).

Setelah masa panen tiba, peternak ayam broiler yang terikat dalam kontrak kerja sama wajib menjual hasil produksinya kepada perusahaan mitra dan tidak diperbolehkan menjualnya ke pihak lain. Skema ini, perusahaan memberikan jaminan harga beli kepada peternak yang menjadi mitranya, sehingga mereka memiliki kepastian terhadap harga hasil produksi yang akan diterima. Sistem kemitraan memberikan kepastian ekonomi bagi

peternak, sehingga mereka lebih termotivasi untuk terus mengembangkan usaha secara berkelanjutan (Bogueva *et al.*, 2023). Selain itu, kemitraan antara peternak dan perusahaan juga membantu memperkuat rantai pasok pangan nasional melalui kerja sama yang saling menguntungkan antar berbagai pihak (Gaisani *et al.*, 2021). Berdasarkan hasil survei di lapangan, harga ayam broiler yang disepakati antara peternak dan perusahaan adalah sebesar Rp16.000/kg. Jika harga pasar turun di bawah harga kontrak, perusahaan tetap membeli sesuai dengan harga yang tertera dalam perjanjian. Sebaliknya, apabila harga pasar naik melebihi harga kontrak, maka perusahaan akan memberikan insentif tambahan sebesar 20% dari keuntungan hasil penjualan.

Proses pemasaran hasil panen peternak plasma sepenuhnya dikoordinasikan oleh perusahaan inti. Dalam hal ini, tidak terdapat ikatan kemitraan formal antara perusahaan inti dengan pedagang besar (bakul), melainkan murni bersifat hubungan transaksional jual-beli berbasis langganan tetap. Proses distribusi biasanya dimulai dengan kedatangan pedagang besar (bakul) yang ditunjuk oleh perusahaan inti langsung ke lokasi peternak setelah menerima informasi bahwa ayam siap panen. Dari hasil penimbangan ayam tersebut, dilakukan proses penghitungan jumlah produksi untuk menentukan total penerimaan peternak, yang kemudian dikurangi dengan biaya pelunasan pinjaman sapronak selama proses pemeliharaan.

Terkait mekanisme pembayarannya, pedagang besar (bakul) melakukan transaksi pembayaran secara langsung kepada pihak perusahaan inti, bukan kepada peternak. Setelah proses serah terima selesai, pedagang besar (bakul) mendistribusikan ayam tersebut kepada pedagang pengumpul. Selanjutnya, pedagang pengumpul menyalurkannya ke pedagang pengecer dengan mengambil selisih harga sebesar Rp 5.000/kg. Selain mendistribusikan ke pengecer, beberapa pedagang pengumpul biasanya juga ikut membuka lapak sendiri di pasar tradisional untuk menjual ayam broiler secara langsung kepada konsumen akhir.

## 2. Margin Pemasaran Ayam Broiler

Margin pemasaran merupakan selisih harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh produsen (peternak). Analisis ini digunakan untuk melihat distribusi keuntungan di antara lembaga pemasaran yang terlibat. Semakin panjang rantai distribusi, umumnya akan menyebabkan semakin besarnya total margin pemasaran karena bertambahnya biaya logistik dan keuntungan yang diambil oleh setiap perantara (Wijayanti *et al.*, 2022). Berdasarkan hasil survei harga di setiap tingkatan, distribusi margin pemasaran ayam broiler di Kabupaten Sidenreng Rappang disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Struktur Harga dan Distribusi Margin Pemasaran pada Berbagai Lembaga Pemasaran

Lembaga Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp/Kg)
Perusahaan Inti	16.000	18.000	2.000
Bakul (Pedagang Besar)	18.000	21.000	3.000
Pedagang Pengumpul	21.000	26.000	5.000
Pengecer	26.000	36.000	10.000
<b>Total Margin</b>			<b>20.000</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 1 dan penelusuran di lapangan, distribusi pemasaran ayam broiler dari peternak mitra di lokasi penelitian membentuk dua pola saluran pemasaran, yaitu:

1. Saluran I: Peternak Mitra → Perusahaan Inti → Pedagang Besar (Bakul) → Pedagang Pengumpul → Pedagang Pengecer → Konsumen Akhir.

2. Saluran II: Peternak Mitra → Perusahaan Inti → Pedagang Besar (Bakul) → Pedagang Pengumpul → Konsumen Akhir.

Pada Saluran I, total margin pemasaran yang terbentuk dari peternak hingga ke konsumen akhir mencapai Rp 20.000/kg. Margin ini terdistribusi pada masing-masing lembaga perantara, di mana proporsi terkecil diperoleh oleh perusahaan inti, sementara bagian terbesar dinikmati oleh pedagang pengecer di ujung rantai. Sementara itu, pada Saluran II, rantai distribusi terpotong menjadi lebih pendek karena pedagang pengumpul menjual langsung ayam broiler melalui lapak mandiri di pasar tradisional. Meskipun rantainya lebih pendek, harga jual kepada konsumen umumnya tetap disesuaikan dengan harga eceran pasar (Rp 36.000/kg), sehingga total keseluruhan margin pada Saluran II relatif sama (Rp 20.000/kg). Perbedaannya, pada Saluran II proporsi margin eceran tersebut diserap langsung oleh pedagang pengumpul.

Tingginya margin pemasaran di titik akhir distribusi (di tingkat pengecer pada Saluran I maupun pengumpul pada Saluran II) disebabkan oleh besarnya risiko penyusutan bobot ayam hidup dan tingginya biaya operasional pemeliharaan lapak harian. Struktur ini mengindikasikan bahwa semakin ke hilir (mendekati konsumen), margin harga cenderung semakin tebal. Temuan ini sejalan dengan (Mandak *et al.*, 2017) yang menyatakan bahwa semakin jauh jarak dalam saluran pemasaran, semakin banyak perantara yang terlibat, sehingga biaya dan margin pemasaran ikut meningkat. Selain itu, Al-Haboobi *et al.* (2024) menjelaskan bahwa panjang saluran pemasaran berpengaruh pada efektivitas dalam memenuhi permintaan, di mana saluran yang lebih panjang cenderung menurunkan efisiensi. Aswad *et al.* (2021) juga menambahkan bahwa saluran distribusi yang terlalu panjang menyebabkan biaya pemasaran yang lebih tinggi dan kenaikan margin total yang harus ditanggung. Selain itu, Dewi *et al.* (2021) mengungkapkan bahwa semakin banyak perantara dalam saluran pemasaran, konsumen akan membayar harga yang lebih mahal. Oleh karena itu, penting untuk memilih saluran pemasaran yang tepat guna menjaga efisiensi biaya sekaligus memastikan harga yang kompetitif di pasar.

### 3. Analisis Pendapatan Usaha Ayam Broiler

Pendapatan usaha peternakan ayam broiler dihitung berdasarkan selisih antara total penerimaan (penjualan) dengan total biaya yang dikeluarkan selama satu periode produksi. Berdasarkan analisis pada peternak mitra dengan skala usaha rata-rata 3.000 ekor di Kabupaten Sidenreng Rappang, rincian struktur biaya dan pendapatan disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Penerimaan, Biaya, dan Pendapatan Usaha Ayam Broiler (Skala 3.000 Ekor)

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Total Penerimaan	83.808.000
2	Biaya Tetap	
	a. Penyusutan Kandang	1.000.000
	b. Penyusutan Alat	600.000
	<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>1.600.000</b>
3	Biaya Variabel	
	a. DOC (Day Old Chicken)	24.000.000
	b. Pakan	42.000.000
	c. Vaksin, Vitamin, Obat	750.000
	d. Operasional (Sekam, Gas, Listrik)	1.500.000
	e. Tenaga Kerja	3.000.000
	<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>71.250.000</b>

4	<b>Total Biaya Produksi (2+3)</b>	<b>72.850.000</b>
5	<b>Pendapatan Bersih (1-4)</b>	<b>10.958.000</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Tabel 2 menunjukkan bahwa peternak memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp 10.958.000 per periode panen. Tingkat pendapatan ini sangat dipengaruhi oleh skala usaha serta kepatuhan peternak terhadap pedoman dan Standar Operasional Prosedur (SOP) budidaya yang ditetapkan oleh perusahaan inti (Wulandari *et al.*, 2023). Penelitian ini memang berfokus pada analisis pendapatan peternak di dalam skema kemitraan dan tidak melakukan komparasi langsung indikator teknis pemeliharaan (seperti *Feed Conversion Ratio/FCR*, jenis pakan spesifik, maupun berat rata-rata panen) dengan peternak mandiri non-mitra. Walaupun demikian, kepastian pendapatan operasional yang stabil bagi peternak plasma tersebut sangat ditopang oleh adanya jaminan pasar dan kepastian harga kontrak dari perusahaan inti. Selain itu, akses terhadap dukungan finansial atau kredit juga menjadi faktor krusial bagi peternak rakyat untuk meningkatkan kapasitas usahanya (Khan *et al.*, 2022).

Struktur pembiayaan usaha ini menunjukkan bahwa komponen biaya variabel mendominasi total biaya produksi, yakni mencapai Rp 71.250.000 atau sekitar 97% dari total pengeluaran. Hal ini wajar mengingat usaha ayam broiler adalah bisnis yang padat input. Komponen biaya terbesar adalah pakan, yang mencapai Rp 42.000.000. Tingginya proporsi pengeluaran pakan ini menegaskan bahwa kedisiplinan peternak dalam mengelola biaya operasional harian sangat menentukan tingkat profitabilitas. Penggunaan pakan komersial sesuai standar perusahaan, meskipun memakan porsi biaya terbesar, terbukti esensial untuk menjaga performa produksi (Wongnaa *et al.*, 2023). Sebaliknya, biaya tetap seperti penyusutan kandang dan peralatan hanya berkontribusi kecil (Rp 1.600.000), yang menunjukkan bahwa risiko finansial utama terletak pada fluktuasi harga input sarana produksi (sapronak) harian. Oleh karena itu, pengawasan ketat terhadap penggunaan sapronak selama masa pemeliharaan sangat penting untuk meminimalkan pembengkakan biaya produksi dalam usaha peternakan ayam.

## KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa implementasi pola kemitraan Inti-Plasma di Kabupaten Sidenreng Rappang terbukti efektif dalam menjamin keberlanjutan usaha peternakan melalui kepastian pasar, akses permodalan sapronak, dan pendampingan teknis. Dari sisi ekonomi, peternak dengan skala usaha rata-rata 3.000 ekor mampu memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp 10.958.000 per periode, meskipun struktur biaya produksi sangat didominasi oleh biaya variabel (97%), khususnya pakan. Hal ini mengimplikasikan bahwa profitabilitas peternak sangat bergantung pada kepatuhan terhadap standar operasional (SOP) perusahaan inti dalam mengelola biaya operasional harian. Sementara itu, analisis saluran distribusi menunjukkan adanya ketimpangan margin pemasaran di setiap tingkatan lembaga. Margin terbesar dinikmati oleh pedagang pengecer (Rp 10.000/kg), diikuti oleh pedagang pengumpul (Rp 5.000/kg) dan pedagang besar/bakul (Rp 3.000/kg), sedangkan margin terendah diperoleh oleh perusahaan inti (Rp 2.000/kg). Struktur ini menegaskan bahwa semakin panjang rantai distribusi mendekati konsumen akhir, akumulasi biaya dan keuntungan perantara semakin besar. Terlepas dari tingginya disparitas margin di tingkat perantara tersebut, keberadaan pola kemitraan tetap krusial sebagai solusi kelembagaan yang memberikan jaminan kepastian harga jual (kontrak tetap) dan jaminan bahwa hasil panen peternak pasti terserap oleh pasar, sekaligus menjaga stabilitas pasokan ayam broiler di tingkat regional.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akter, M. S., Uddin, T., & Dhar, A. R. (2023). Advancing Safe Broiler Farming in Bangladesh : An Investigation of Management Practices , Financial Profitability , and Consumer Perceptions. *Commodities*, 2(3), 312–328. <https://doi.org/10.3390/commodities2030018>
- Al-Haboobi, Z. A. M., Q.T, J., Alsaad, A. A., & Shuker, A. S. (2024). An Economic Study of the Margins and Profits of Middlemen in the Marketing of Chicken Meat Marketing Channels in Baghdad Province for the Season 2023. *5th International Conference of Modern Technologies in Agricultural Sciences*, 1–7. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1371/10/102011>
- Amri, K. S., Wahyuningsih, S., & Subekti, E. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Ayam Broiler Pola Kemitraan Inti-Plasma (Studi Kasus Peternak Plasma Pt. Mustika Di Kecamatan Boja Kabupaten Kendal). *Mediagro*, 13(2), 78–86. <https://doi.org/10.31942/md.v13i2.2162>
- Astaurina, E., Widyantari, I. N., & Situmorang, F. C. (2024). Keadaan Sosial Ekonomi Dan Tingkat Kesejahteraan Petani Padi Orang Asli Papua (OAP) Di Distrik Kurik Kabupaten Merauke. *Musamus Journal of Agribusiness*, 7(1), 17–24. <https://doi.org/10.35724/mujagri.v7i1.5944>
- Aswad, A., Hastang, H., & Asnawi, A. (2021). Analysis of Broiler Feed Distribution Channel (Case Study at PT. Sinar Terang Madani Makassar). *Hasanuddin Journal Of Animal Science*, 3(2), 95–111. <https://doi.org/10.20956/hajas.v3i2.19824>
- Bogueva, D., Marques, M., Forte, C., Molento, M., Marinova, D., & Phillips, C. J. C. (2023). Will the Cows and Chickens Come Home ? Perspectives of Australian and Brazilian Beef and Poultry Farmers towards Diversification. *Sustainability*, 15(16), 12380. <https://doi.org/10.3390/su151612380>
- Chapot, L., Hibbard, R., Ariyanto, K. B., Maulana, K. Y., Yusuf, H., & Febriyani, W. (2023). A qualitative analysis of health information-sharing networks in the Indonesian poultry sector. *Preventive Veterinary Medicine*, 219(July), 106003. <https://doi.org/10.1016/j.prevetmed.2023.106003>
- Chatterjee, R. N., Rajkumar, U., & Prince, L. L. L. (2022). *Revolutionizing Impact of Poultry Resources in Food Security and Rural Economy BT - Agriculture, Livestock Production and Aquaculture: Advances for Smallholder Farming Systems Volume 1* (A. Kumar, P. Kumar, S. S. Singh, B. H. Trisasongko, & M. Rani (eds.); pp. 205–215). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-93258-9\\_12](https://doi.org/10.1007/978-3-030-93258-9_12)
- Dewi, N. M. A. K., Syahlani, S. P., & Haryadi, F. T. (2021). The choice of information sources and marketing channel of Bali cattle farmers in Bali Province. *Open Agriculture*, 6(1), 413–425. <https://doi.org/10.1515/opag-2021-0018>
- Erdaw, M. M., & and Beyene, W. T. (2022). Trends, prospects and the socio-economic contribution of poultry production in sub-Saharan Africa: a review. *World's Poultry Science Journal*, 78(3), 835–852. <https://doi.org/10.1080/00439339.2022.2092437>
- Fatmawaty, Fadilah, Alamsyah, & Halimah, A. S. (2019). Analisis Usaha Peternakan Ayam Broiler Pola Kemitraan: Studi Kasus Peternakan SMK Negeri 3 Sidrap. *JU-Ke (Jurnal Ketahanan Pangan)*, 3(2), 1–7.
- Febriandika, B., Iskandar, S., & Afriyatna, S. (2017). Studi Pola Kemitraan Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging (Broiler) Di Desa Gelebak Dalam Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuasin. *Societa: Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 6(1), 57–65.

<https://doi.org/10.32502/jsct.v6i1.623>

- Gaisani, M. P., Fahmi, I., & Sasongko, H. (2021). The Effect Of Covid-19 On The Financial Performance Of Indonesia ' S Livestock Industry. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 18(3), 229–239. <https://doi.org/10.17358/jma.18.3.229>
- Husaini, M. A., Hasriani, & Asriadi, A. A. (2025). Analisis Saluran Pemasaran Komoditas Bawang Merah di Kecamatan Bolo Kabupaten Bima. *Musamus Journal of Agribusiness*, 8(2), 76–88. <https://doi.org/10.35724/mujagri.v8i2.6676>
- Kashyap, D., & Goswami, K. (2024). *The Changing Role of the Poultry Sector in the Food and Nutritional Security of India BT - Food Security in a Developing World: Status, Challenges, and Opportunities* (P. Singh, B. Ao, N. Deka, C. Mohan, & C. Chhoidub (eds.); pp. 153–171). Springer Nature Switzerland. [https://doi.org/10.1007/978-3-031-57283-8\\_10](https://doi.org/10.1007/978-3-031-57283-8_10)
- Kementerian Pertanian. (2024). Statistik Harga Komoditas Pertanian Tahun 2024. In *Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Statistik Harga Komoditas Pertanian Tahun 2024* (p. 156). Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Kementerian Pertanian 2024. [https://satudata.pertanian.go.id/assets/docs/publikasi/STATISTIK\\_HARGA\\_KOMODITAS\\_PERTANIAN\\_2024.pdf](https://satudata.pertanian.go.id/assets/docs/publikasi/STATISTIK_HARGA_KOMODITAS_PERTANIAN_2024.pdf)
- Khan, N. A., Ali, M., Ahmad, N., Abid, M. A., & Kusch-brandt, S. (2022). Technical Efficiency Analysis of Layer and Broiler Poultry Farmers in Pakistan. *Agriculture*, 12(10), 1742. <https://doi.org/10.3390/agriculture12101742>
- Mahyudi, F., & Husinsyah. (2019). Peranan Peternakan Ayam Broiler Pada Plasma PT Ciomas Adi Satwa Terhadap Pendapatan Peternak (Studi Kasus Di Desa Sarang Halang Kecamatan Pelaihari Kabupaten Tanah Laut Provinsi Kalimantan Selatan). *Ziraa'ah Majalah Ilmiah Pertanian*, 44(1), 28–35. <https://doi.org/10.31602/zmip.v44i1.1592>
- Mandak, Y., Rorimpandey, B., Waleleng, P. O. ., & Oroh, F. N. . (2017). Analisis Margin Pemasaran Ayam Broiler Di Pasar Tradisional Kota Manado. *Zootec*, 37(1), 70–79. <https://doi.org/10.35792/zot.37.1.2017.14229>
- Mursalat, A. (2021). Pengembangan Pola Kemitraan dalam Menunjang Saluran Distribusi Beras di Kabupaten Sidenreng Rappang. *Agrimor*, 6(2), 82–87. <https://doi.org/10.32938/ag.v6i2.1335>
- Mursalat, A., Herman, B., Asra, R., & Thamrin, N. T. (2022). Analisis Pendapatan dan Margin Pemasaran Dalam Saluran Distribusi Beras Kabupaten Sidenreng Rappang. *AGRIMOR*, 7(2502), 70–76. <https://doi.org/doi.org/10.32938/ag.v6i4.1393>
- Mursalat, A., Wulandary, A., & Fitriani, R. (2020). Identification of Partnership Patterns and Rice Distribution Channels as the Main Commodity in Sidenreng Rappang District. *Agricultural Social Economic Journal*, 20(4), 285–290. <https://doi.org/10.21776/ub.agrise.2020.020.4.3>
- Opping-kyeremeh, H., Kwasi, R., & Osei, J. (2024). Branding locally produced chicken in Ghana: An application of discrete choice experiment. *Heliyon*, 10(22), e40208. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e40208>
- Prabowo, J. A., Irdaf, & Azizah, S. (2016). Efektivitas pemberdayaan peternak broiler melalui pola kemitraan inti plasma oleh PT. Jaguar Farm di Kabupaten Malang. *Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan*, 26(2), 49–59. <https://doi.org/10.21776/ub.jiip.2016.026.02.7>
- Rudiawan, M., Bahari, & Dirgantoro, M. A. (2019). Implementasi Dan Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Peternak Dalam Memilih Berusaha Ternak Ayam Broiler Melalui Pola Kemitraan Inti Plasma Di Kota Kendari. *Jurnal Sosio Agribisnis*, 4(1), 12–19.

<https://doi.org/10.33772/jsa.v4i1.7416>

- Rusman, R. F. Y., Salman, D., & Munir, A. R. (2025). Vulnerability context due to COVID-19 and El Nino : Case study of poultry farming in South Sulawesi , Indonesia. *Open Agriculture*, 10(1), 20250431. <https://doi.org/10.1515/opag-2025-0431>
- Setianto, N. A., Muatip, K., Widiyanti, R., & Purbowati, I. S. M. (2023). Study of broiler farming integration system using CATWOE Analysis. *The 4th International Conference on Agriculture and Bio-Industry (ICAGRI-2022)*, 1–7. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1183/1/012038>
- Siddiqui, S. A., Adli, D. N., Nugraha, W. S., Yudhistira, B., Lavrentev, F. V., Shityakov, S., Feng, X., Nagdalian, A., & Ibrahim, S. A. (2024). Social, ethical , environmental , economic and technological aspects of rabbit meat production - A critical review. *Heliyon*, 10(8), e29635. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e29635>
- Statistik Indonesia (BPS). (2024). *Hasil Pencacahan Lengkap Sensus Pertanian 2023 - Tahap II: Usaha Pertanian Perorangan (UTP) Peternakan Kabupaten Sidenreng Rappang* (p. 576). BPS Kabupaten Sidenreng Rappang.
- Statistik Indonesia (BPS). (2025a). Kabupaten Sidenreng Rappang dalam Angka 2025. In *BPS Kabupaten Sidenreng Rappang 2025* (Vol. 17, p. 314). BPS Kabupaten Sidenreng Rappang. <https://sidrapkab.bps.go.id/id/publication/2025/02/28/be5ce98e302a1ad48ebb198e/kabupaten-sidenreng-rappang-dalam-angka-2025.html>
- Statistik Indonesia (BPS), 2025. (2025b). Statistik Indonesia dalam Angka 2025. In *Statistics Indonesia 2025* (p. 852). Badan Pusat Statistik Indonesia. <https://www.bps.go.id/id/publication/2025/02/28/8cfe1a589ad3693396d3db9f/statistik-indonesia-2025.html>
- Susanty, A., Puspitasari, N. B., Purwaningsih, R., & Siregar, A. R. R. (2020). Sustainability Assessment of Contract Farming Broiler Chicken Supply Chain Using Rap-Poultry. *2020 IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management (IEEM)*, 756–760. <https://doi.org/10.1109/IEEM45057.2020.9309842>
- Wijayanti, N., Hartono, Y., Wartiningsih, A., & Nurwahidah, S. (2022). Saluran Distribusi Madu Hutan Sumbawa di Kabupaten Sumbawa Provinsi Nusa Tenggara Barat Nila. *Musamus Journal of Agribusiness*, 4(2), 32–38. <https://doi.org/10.35724/mujagri.v4i2.4357>
- Wongnaa, C. A., Mbroh, J., Mabe, F. N., Abokyi, E., Debrah, R., Dzaka, E., Cobbinah, S., & Poku, F. A. (2023). Profitability and choice of commercially prepared feed and farmers ' own prepared feed among poultry producers in Ghana. *Journal of Agriculture and Food Research*, 12(November 2022), 100611. <https://doi.org/10.1016/j.jafr.2023.100611>
- Wulandari, D., Mulyasari, G., & Reswita. (2023). Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Jamur Tiram di Kota Bengkulu. *Musamus Journal of Agribusiness*, 6(1), 1–9. <https://doi.org/10.35724/mujagri.v6i1.5237>
- Yang, Q., Qiao, S., & Ying, R. (2024). Agricultural Industrial Scale , Price Random Fluctuation , And Profitability Levels : Evidence From China's Pig Industry. *Front. Sustain. Food Syst.*, 8(February), 1–13. <https://doi.org/10.3389/fsufs.2024.1291743>