

RINGKASAN

PUJI YULIANI. NIM : H.OA.000.094. 2003. Manajemen Usaha Peternakan Ayam Petelur di Vano Farm Desa Noborejo Kecamatan Argomulya Kota Salatiga: Kajian Margin Pemasaran dan Pola Distribusi. (Pembimbing : BAMBANG SURYANTO)

Laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini ditulis berdasarkan serangkaian kegiatan PKL yang dilaksanakan pada tanggal 18 Maret sampai dengan 29 April 2003 di Vano Farm Salatiga. PKL ini bertujuan untuk memberikan gambaran kondisi pemasaran, terutama menyangkut masalah distribusi dan lembaga pemasaran yang terkait langsung dengan perusahaan, margin pemasaran, dan sistem penentuan harga.

Materi yang digunakan adalah usaha peternakan ayam petelur Vano Farm Salatiga. Metode yang digunakan adalah observasi serta partisipasi aktif dengan bekerja secara langsung dalam kegiatan yang ada di perusahaan. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan wawancara dengan para pekerja, pembimbing lapangan dan pemilik perusahaan serta pihak lain yang terkait langsung dengan kegiatan PKL.

Hasil PKL menunjukkan bahwa lokasi perusahaan terletak pada ketinggian 500 mdpl, suhu 25°C-27°C, kelembaban udara 50-60%, curah hujan 2.000 mm/tahun. Jumlah populasi ternak pada bulan Maret 2003 adalah 32.900 ekor, produksi telur rata-rata 1,4 ton/hari, jumlah tenaga kerja 26 orang. Periode pemeliharaan berupa periode "layer". Strain ayam petelur yang dipelihara "Isa Brown". Pakan yang digunakan adalah pakan buatan pabrik, air minum diberikan secara *ad libitum*. Kandang yang digunakan sistem baterai. Pencegahan penyakit dilakukan melalui sanitasi lingkungan, perkandangan, vaksinasi dan pemilihan bibit. Pola distribusi yang dilakukan oleh Vano Farm terdiri dari tiga pola yaitu : 1) produsen – konsumen, 2) produsen – pengecer – konsumen dan 3) produsen – pedagang besar – pengecer – konsumen; sehingga lembaga pemasaran yang terkait langsung dengan perusahaan adalah produsen, pedagang besar, pengecer dan konsumen. Sistem penentuan harga menurut ketentuan Asosiasi dengan menggunakan harga eceran terendah (HET). Berdasarkan PKL dapat disimpulkan bahwa margin pemasaran pada pola I bernilai Rp.0,00/kg; pada pola II ditingkat bernilai Rp 400,00/kg keuntungan (85,00%), pola III bernilai Rp 400,00/kg (pedagang besar Salatiga Rp. 100,00/kg keuntungan (62,50%), pengecer Rp.300,00/kg keuntungan (83,33%)); Rp.400,00/kg untuk pedagang besar Salatiga yang memasarkan telur ke konsumen keuntungan (87,50%); Rp 700,00/kg (pedagang besar Ampel dan Ambarawa Rp 300,00/kg keuntungan (66,67%), pengecer Rp.400,00/kg keuntungan (87,50%) dan Rp.800,00/kg (pedagang besar Semarang Rp.4.00,00/kg keuntungan (87,50%), pengecer Rp.4.00,00/kg keuntungan (87,50%).

Kata Kunci : Margin pemasaran, pola distribusi.