



DOI: <https://doi.org/10.38035/sjam.v4i2>
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Received: 1 September 2026 | Revised: 17 September 2026 | Accepted: 24 September 2026

Analisis Pemasaran Ayam Broiler dengan Model Scor (Studi Kasus PT Cindelas) di Desa Kelirejo Kecamatan Belitang II

Kadek Prayascita^{1*}, Mahidin Fahmie², Catarina Hariyani³, Tiyas Murtiningsih⁴

¹Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Belitang, Sumatera Selatan, Indonesia, kadekprayas4@gmail.com

²Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Belitang, Sumatera Selatan, Indonesia, mahidin.fahmie@gmail.com

³Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Belitang, Sumatera Selatan, Indonesia, catarinahariyani4@gmail.com

⁴Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Belitang, Sumatera Selatan, Indonesia, tyasmurtiningsih18@gmail.com

*Corresponding Author: kadekprayas4@gmail.com¹

Abstract: *This study is entitled “Broiler Chicken Marketing Analysis Using the Supply Chain Operations Reference Model (A Case Study at PT Cindelas) in Kelirejo Village, Belitang II District”. This study was motivated by the importance of an effective marketing system and supply chain management for broiler chickens because broiler chickens are products that require fast and appropriate handling and distribution. This study aimed to identify and describe the broiler chicken marketing system implemented by PT Cindelas in meeting customer needs and to identify and describe the application of the Supply Chain Operations Reference Model in identifying and addressing obstacles in the broiler chicken supply chain. The study was conducted at PT Cindelas, Kelirejo Village, Belitang II District, Ogan Komering Ulu Timur Regency, from July to August 2026. The research method used was a case study with a descriptive qualitative approach. Data were collected through observation, interviews, questionnaires, and documentation, and were analyzed based on five main processes, namely planning, sourcing, handling, delivery, and return. The results showed that the broiler chicken marketing system at PT Cindelas was carried out through a channel involving traders or collectors who then distributed the products to consumers and a direct channel from the company to consumers. The marketing process included ordering, checking availability, agreeing on quantity and price, preparation, weighing, delivery or handover, and payment. The application of the Supply Chain Operations Reference Model helped identify obstacles in planning, sourcing, product handling, delivery, and returns or customer complaints. Thus, the model can be used as a framework for identifying obstacles and determining improvement efforts in the broiler chicken marketing activities of PT Cindelas.*

Keywords: *broiler chicken marketing, supply chain, Supply Chain Operations Reference Model.*

Abstrak: Penelitian ini berjudul “Analisis Pemasaran Ayam Broiler dengan Model Supply Chain Operations Reference (Studi Kasus pada PT Cindelas) di Desa Kelirejo Kecamatan Belitang II”. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya sistem pemasaran dan

pengelolaan rantai pasok ayam broiler yang efektif karena ayam broiler merupakan produk yang memerlukan penanganan dan distribusi secara cepat serta tepat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan sistem pemasaran ayam broiler yang diterapkan oleh PT Cindelas dalam memenuhi kebutuhan pelanggan serta mengetahui dan mendeskripsikan penerapan Model Supply Chain Operations Reference dalam mengidentifikasi dan mengatasi hambatan pada rantai pasok ayam broiler. Penelitian dilaksanakan di PT Cindelas, Desa Kelirejo, Kecamatan Belitang II, Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur, pada bulan Juli sampai Agustus 2026. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi, kemudian dianalisis berdasarkan lima proses utama, yaitu perencanaan, pengadaan, penanganan, pengiriman, dan pengembalian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pemasaran ayam broiler PT Cindelas dilakukan melalui saluran pedagang atau pengepul menuju konsumen dan saluran langsung dari perusahaan kepada konsumen. Proses pemasaran meliputi pemesanan, pengecekan ketersediaan, kesepakatan jumlah dan harga, persiapan, penimbangan, pengiriman atau penyerahan, dan pembayaran. Penerapan Model Supply Chain Operations Reference membantu mengidentifikasi hambatan pada perencanaan, pengadaan, penanganan produk, pengiriman, serta pengembalian atau keluhan pelanggan. Dengan demikian, model tersebut dapat digunakan sebagai kerangka untuk mengidentifikasi hambatan dan menentukan upaya perbaikan dalam kegiatan pemasaran ayam broiler PT Cindelas.

Kata Kunci: pemasaran ayam broiler, rantai pasok, model Supply Chain Operations Reference.

PENDAHULUAN

Ayam broiler merupakan salah satu komoditas peternakan yang memiliki peranan penting dalam penyediaan sumber protein hewani bagi masyarakat. Permintaan terhadap ayam broiler yang relatif tinggi menyebabkan kegiatan pemasaran dan distribusi perlu dilakukan secara efektif agar produk dapat sampai kepada konsumen dalam jumlah, kualitas, harga, dan waktu yang sesuai. Karakteristik ayam broiler sebagai produk yang mudah mengalami penurunan kualitas menyebabkan proses penanganan dan distribusi harus dilakukan secara cepat dan tepat. Oleh karena itu, pengelolaan rantai pasok menjadi bagian penting dalam mendukung kelancaran pemasaran ayam broiler (Kementerian Pertanian, 2024).

Pemasaran merupakan kegiatan yang tidak hanya berkaitan dengan penjualan produk, tetapi juga mencakup proses penyaluran produk dari perusahaan kepada pelanggan, penetapan harga, pelayanan, serta upaya memenuhi kebutuhan pelanggan. Sistem pemasaran yang baik diperlukan agar produk yang tersedia dapat disalurkan kepada konsumen secara tepat dan memberikan nilai bagi pelanggan. Dalam kegiatan pemasaran, kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan menjadi salah satu aspek yang penting karena berkaitan dengan kepuasan dan keberlanjutan hubungan antara perusahaan dengan pelanggan (Kotler dan Keller, 2021).

Selain pemasaran, rantai pasok memiliki peranan dalam mengatur aliran produk, informasi, dan kegiatan yang berkaitan dengan penyediaan produk hingga sampai kepada pelanggan. Rantai pasok yang dikelola dengan baik dapat membantu perusahaan mengurangi hambatan dalam pengadaan, penanganan, dan distribusi produk. Menurut Christopher (2021), manajemen rantai pasok berkaitan dengan pengelolaan berbagai aktivitas yang terlibat dalam proses penyediaan produk kepada konsumen secara efektif dan efisien. Pada produk

peternakan yang bersifat mudah rusak, koordinasi antaraktivitas rantai pasok menjadi semakin penting untuk menjaga kelancaran aliran produk.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk memahami aktivitas rantai pasok adalah *Supply Chain Operations Reference*. Model ini mengelompokkan aktivitas rantai pasok ke dalam proses utama *Plan*, *Source*, *Make*, *Deliver*, dan *Return*. Proses *Plan* berkaitan dengan perencanaan kebutuhan dan permintaan, *Source* berkaitan dengan pengadaan kebutuhan rantai pasok, *Make* berkaitan dengan penanganan atau persiapan produk, *Deliver* berkaitan dengan proses pengiriman produk kepada pelanggan, sedangkan *Return* berkaitan dengan pengembalian produk atau penanganan keluhan pelanggan (ASCM, 2022). Pendekatan tersebut dapat digunakan untuk mengidentifikasi aktivitas, hambatan, dan upaya penanganan pada setiap tahapan rantai pasok.

PT Cindelaras merupakan perusahaan yang melakukan kegiatan pemasaran ayam broiler di Desa Kelirejo, Kecamatan Belitang II, Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur. Kegiatan pemasaran ayam broiler pada perusahaan melibatkan proses pemesanan, pengecekan ketersediaan ayam, kesepakatan jumlah dan harga, persiapan dan penimbangan, penyerahan atau pengiriman, hingga pembayaran. Berdasarkan hasil penelitian, pemasaran ayam broiler dilakukan melalui saluran PT Cindelaras kepada pedagang atau pengepul kemudian kepada konsumen serta saluran langsung dari PT Cindelaras kepada konsumen. Kondisi tersebut menunjukkan adanya berbagai aktivitas yang perlu dikelola agar kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi dan proses pemasaran berjalan dengan baik.

Dalam pelaksanaan rantai pasok, hambatan dapat muncul pada berbagai tahapan. Pada proses *Plan*, hambatan dapat berkaitan dengan kesesuaian antara permintaan pelanggan dan ketersediaan ayam. Pada proses *Source*, hambatan berkaitan dengan penyediaan kebutuhan yang mendukung kegiatan rantai pasok. Pada proses *Make*, hambatan berkaitan dengan kondisi dan kesiapan ayam sebelum dipasarkan. Pada proses *Deliver*, hambatan berkaitan dengan proses pengiriman kepada pelanggan, sedangkan pada proses *Return*, hambatan berkaitan dengan pengembalian atau keluhan pelanggan. Pengelompokan hambatan berdasarkan proses tersebut dapat membantu perusahaan mengetahui bagian rantai pasok yang perlu diperhatikan dan menentukan upaya perbaikan yang sesuai.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian mengenai pemasaran ayam broiler pada PT Cindelaras penting dilakukan untuk mengetahui bagaimana sistem pemasaran yang diterapkan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan serta bagaimana Model *Supply Chain Operations Reference* dapat digunakan untuk mengidentifikasi dan mengatasi hambatan dalam rantai pasok. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi untuk memperoleh gambaran mengenai aktivitas pemasaran dan rantai pasok ayam broiler pada PT Cindelaras.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menjawab pertanyaan: bagaimana sistem pemasaran ayam broiler yang diterapkan oleh PT Cindelaras dalam memenuhi kebutuhan pelanggan? dan bagaimana penerapan Model *Supply Chain Operations Reference* dalam mengidentifikasi dan mengatasi hambatan pada rantai pasok ayam broiler di PT Cindelaras?

METODE

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode studi kasus digunakan karena penelitian berfokus pada satu unit usaha, yaitu PT Cindelaras, sehingga sistem pemasaran dan aktivitas rantai pasok ayam broiler dapat dikaji secara mendalam. Analisis dilakukan berdasarkan lima proses utama *Supply Chain Operations Reference*, yaitu *Plan*, *Source*, *Make*, *Deliver*, dan *Return* (Sugiyono, 2023; ASCM, 2022).

Penelitian dilaksanakan pada PT Cindelas yang berlokasi di Desa Kelirejo, Kecamatan Belitang II, Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur, Provinsi Sumatera Selatan. Pemilihan lokasi dilakukan secara *purposive* dengan pertimbangan bahwa perusahaan memiliki aktivitas pemasaran dan rantai pasok ayam broiler yang sesuai dengan fokus penelitian serta menyediakan sumber informasi yang dibutuhkan. Penelitian dilaksanakan selama dua bulan, yaitu Juli sampai Agustus 2026. Populasi penelitian adalah pihak-pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan pemasaran dan rantai pasok ayam broiler pada PT Cindelas. Sampel ditentukan dengan metode sensus, sehingga seluruh anggota populasi yang memenuhi kriteria dijadikan sebagai responden atau informan penelitian, meliputi pemilik atau pimpinan usaha, bagian pemasaran, bagian pengadaan, bagian distribusi, serta pihak lain yang terlibat langsung dalam aktivitas rantai pasok (Sugiyono, 2023).

Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara, dan kuesioner kepada pihak yang terlibat dalam aktivitas pemasaran dan rantai pasok ayam broiler, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen perusahaan, laporan usaha, data penjualan dan distribusi, buku, jurnal ilmiah, serta sumber lain yang relevan. Instrumen penelitian berupa pedoman observasi, pedoman wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung aktivitas pemasaran dan rantai pasok, wawancara digunakan untuk memperoleh informasi mengenai proses pemasaran serta hambatan yang dihadapi, kuesioner digunakan untuk memperoleh informasi berdasarkan dimensi *Plan*, *Source*, *Make*, *Deliver*, dan *Return*, sedangkan dokumentasi digunakan untuk melengkapi informasi hasil observasi dan wawancara (Sugiyono, 2023).

Data dianalisis secara deskriptif kualitatif melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis sistem pemasaran dilakukan dengan menggambarkan saluran pemasaran, pelanggan, sistem pemesanan, penetapan harga, penyiapan produk, distribusi dan pengiriman, serta pemenuhan kebutuhan pelanggan. Selanjutnya, aktivitas rantai pasok dianalisis berdasarkan lima proses *Supply Chain Operations Reference*, yaitu *Plan*, *Source*, *Make*, *Deliver*, dan *Return*, dengan mengidentifikasi aktivitas, hambatan, dan upaya yang dilakukan untuk mengatasi hambatan pada setiap proses. Analisis penelitian menekankan pada pemahaman terhadap proses pemasaran dan hambatan rantai pasok, bukan pada pengukuran statistik atau perhitungan nilai kinerja.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Wilayah

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Cindelas yang berlokasi di Desa Kelirejo, Kecamatan Belitang II, Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur, Provinsi Sumatera Selatan. Desa Kelirejo merupakan salah satu wilayah yang memiliki aktivitas ekonomi masyarakat yang cukup beragam, terutama pada sektor pertanian, peternakan, perdagangan, dan kegiatan ekonomi lainnya. Kondisi wilayah yang relatif mendukung kegiatan pertanian dan peternakan serta akses jalan yang menunjang distribusi menjadikan Desa Kelirejo relevan sebagai lokasi penelitian mengenai pemasaran ayam.

Mata pencaharian masyarakat Desa Kelirejo didominasi oleh sektor pertanian. Berdasarkan data monografi desa, terdapat 857 orang yang bekerja sebagai petani dan 256 orang sebagai buruh tani. Selain itu, terdapat masyarakat yang bekerja sebagai pengusaha kecil dan menengah sebanyak 9 orang, guru 7 orang, pegawai negeri sipil 5 orang, peternak 3 orang, perawat swasta 3 orang, bidan swasta 3 orang, montir 2 orang, TNI 2 orang, serta POLRI dan penjahit masing-masing 1 orang. Data tersebut menunjukkan bahwa sektor pertanian merupakan sumber mata pencaharian utama masyarakat, meskipun terdapat

beragam pekerjaan pada sektor perdagangan, jasa, pemerintahan, dan peternakan yang turut mendukung aktivitas ekonomi desa.

Karakteristik responden

Responden dalam penelitian ini berjumlah 5 orang yang merupakan karyawan PT Cindelas di Desa Kelirejo, Kecamatan Belitang II, Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur. Seluruh responden berjenis kelamin laki-laki atau sebesar 100%. Responden dipilih karena terlibat langsung dalam kegiatan usaha dan rantai pasok ayam broiler, mulai dari pengadaan, penanganan produk, pemasaran, hingga distribusi kepada konsumen. Karakteristik responden dalam penelitian ini meliputi umur, tingkat pendidikan, dan lama bekerja.

Berdasarkan umur, responden berada pada rentang usia 22 sampai 37 tahun. Sebanyak 4 orang atau 80% responden berada pada kelompok umur 20–30 tahun, sedangkan 1 orang atau 20% berada pada kelompok umur 31–40 tahun. Tidak terdapat responden yang berusia lebih dari 40 tahun. Dari sisi pendidikan, sebanyak 4 orang atau 80% responden berpendidikan SMA dan 1 orang atau 20% berpendidikan SMP. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki pendidikan tingkat menengah yang menjadi latar belakang dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan.

Sistem Pemasaran Ayam Broiler

Sistem pemasaran ayam broiler pada PT Cindelas merupakan rangkaian kegiatan mulai dari perencanaan jumlah ayam yang dipasarkan, penentuan waktu panen, penentuan harga, penyaluran kepada pelanggan, hingga proses pembayaran. Kegiatan tersebut dilakukan untuk memastikan ayam broiler dapat disalurkan dalam kondisi baik, jumlah sesuai permintaan, dan waktu yang relatif cepat karena ayam broiler merupakan produk yang mudah mengalami penurunan kualitas apabila penanganannya terlambat. Berdasarkan hasil penelitian, PT Cindelas menggunakan dua saluran pemasaran, yaitu melalui pedagang atau pengepul dan secara langsung kepada konsumen.

Tabel 1. Saluran Pemasaran Ayam Broiler PT Cindelas

No.	Saluran Pemasaran	Pihak yang Terlibat
1	PT Cindelas → Pedagang/Pengepul → Konsumen	PT Cindelas, pedagang/pengepul, konsumen
2	PT Cindelas → Konsumen	PT Cindelas, konsumen

Sumber: Data olahan, 2026.

Saluran pertama melibatkan pedagang atau pengepul sebagai pihak perantara yang membeli ayam broiler dari PT Cindelas dalam jumlah tertentu untuk selanjutnya disalurkan kepada konsumen atau pihak lain. Keberadaan pedagang atau pengepul membantu memperluas jangkauan pemasaran dan mempercepat penyerapan ayam broiler yang telah siap dipasarkan. Sementara itu, pada saluran kedua, PT Cindelas menyalurkan ayam broiler secara langsung kepada konsumen tanpa melalui perantara. Dalam kegiatan pemasaran tersebut, PT Cindelas berperan sebagai pihak yang menyediakan ayam broiler, menentukan waktu panen, menerima pesanan, melakukan penimbangan, menentukan harga berdasarkan kondisi pasar dan kesepakatan, serta menyiapkan produk untuk disalurkan kepada pembeli. Proses penjualan ayam broiler pada PT Cindelas diawali dengan adanya pemesanan dari pelanggan. Perusahaan kemudian mengecek ketersediaan ayam dan menyesuaikannya dengan jumlah serta bobot yang dibutuhkan. Setelah jumlah dan harga disepakati, ayam dipersiapkan dan ditimbang sesuai pesanan, kemudian diserahkan kepada pelanggan atau dikirim ke lokasi tujuan.

Tabel 2. Tahapan Proses Penjualan Ayam Broiler

No.	Tahapan	Uraian
1	Pemesanan	Pelanggan menyampaikan jumlah ayam yang dibutuhkan kepada PT Cindelas.
2	Pengecekan ketersediaan	Perusahaan mengecek jumlah dan kondisi ayam yang siap dipasarkan.
3	Kesepakatan	Perusahaan dan pelanggan menyepakati jumlah, harga, dan waktu penyerahan.
4	Persiapan dan penimbangan	Ayam disiapkan dan ditimbang sesuai pesanan.
5	Penyerahan/Pengiriman	Ayam diserahkan kepada pelanggan atau dikirim ke lokasi tujuan.
6	Pembayaran	Pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

Sumber: Data olahan, 2026.

Distribusi ayam broiler dilakukan setelah perusahaan menerima pesanan dan memastikan ketersediaan ayam sesuai kebutuhan pelanggan. Ayam yang akan dipasarkan dipersiapkan, ditimbang, kemudian dimuat ke kendaraan untuk diangkut menuju lokasi pelanggan. Kendaraan disesuaikan dengan jumlah ayam dan jarak pengiriman. Penanganan selama pengangkutan dilakukan secara hati-hati untuk mengurangi risiko stres, cedera, atau kematian ayam. Sistem pembayaran yang diterapkan adalah transfer, setelah jumlah dan harga disepakati. Bukti pembayaran kemudian diperiksa oleh perusahaan untuk memastikan transaksi telah diterima dan sesuai dengan nilai yang disepakati sebelum ayam diserahkan atau dikirim kepada pelanggan.

Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran dalam pemasaran ayam broiler pada PT Cindelas dilakukan melalui transfer. Sistem ini digunakan untuk mempermudah transaksi dan pencatatan penerimaan penjualan. Pembayaran dilakukan setelah pelanggan melakukan pemesanan dan perusahaan menyepakati jumlah serta harga ayam yang dibeli. Pelanggan kemudian mentransfer pembayaran sesuai nilai transaksi ke rekening perusahaan dan memberikan bukti pembayaran sebagai konfirmasi.

Setelah menerima bukti pembayaran, perusahaan melakukan pengecekan terhadap transaksi yang masuk untuk memastikan jumlah pembayaran telah sesuai dengan nilai pembelian. Setelah pembayaran dikonfirmasi, ayam broiler diserahkan atau dikirim kepada pelanggan sesuai kesepakatan. Apabila terdapat perbedaan antara jumlah pembayaran dengan nilai transaksi, perusahaan melakukan konfirmasi kepada pelanggan sebelum transaksi dinyatakan selesai.

Analisis Biaya Usaha Ayam Broiler

Analisis biaya dilakukan untuk mengetahui besarnya pengeluaran PT Cindelas dalam menjalankan usaha ayam broiler selama satu periode. Biaya usaha terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang relatif tidak berubah mengikuti jumlah produksi, sedangkan biaya variabel berubah sesuai dengan kegiatan produksi. Berdasarkan hasil penelitian, biaya tetap PT Cindelas terdiri atas penyusutan kandang dan peralatan, sedangkan biaya variabel terdiri atas pakan, obat-obatan atau vitamin, upah tenaga kerja, dan listrik.

Tabel 3. Biaya Tetap

No.	Uraian	Biaya (Rp/Periode)
1	Penyusutan kandang	9.500.000
2	Penyusutan peralatan	11.000.000
Jumlah		20.500.000

Sumber: Data olahan, 2026.

Berdasarkan Tabel 11, total biaya tetap yang dikeluarkan PT Cindelas selama satu periode sebesar Rp20.500.000. Biaya penyusutan peralatan merupakan komponen terbesar, yaitu Rp11.000.000, sedangkan penyusutan kandang sebesar Rp9.500.000.

Tabel 4. Biaya Variabel

No.	Uraian	Biaya (Rp/Periode)
1	Pakan	630.000.000
2	Obat-obatan/Vitamin	15.000.000
3	Upah tenaga kerja	28.000.000
4	Listrik	21.000.000
Jumlah		694.000.000

Sumber: Data olahan, 2026.

Tabel 12 menunjukkan bahwa total biaya variabel selama satu periode sebesar Rp694.000.000. Biaya terbesar berasal dari pakan sebesar Rp630.000.000, sedangkan biaya terkecil adalah obat-obatan atau vitamin sebesar Rp15.000.000. Besarnya biaya pakan menunjukkan bahwa komponen tersebut menjadi bagian utama dalam pengeluaran usaha ayam broiler.

Tabel 5. Total Biaya Usaha

No.	Uraian	Nilai (Rp/Periode)
1	Biaya tetap	20.500.000
2	Biaya variabel	694.000.000
3	Total biaya	714.500.000

Sumber: Data olahan, 2026.

Total biaya usaha diperoleh dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Berdasarkan hasil penelitian, biaya tetap sebesar Rp20.500.000 dan biaya variabel sebesar Rp694.000.000, sehingga total biaya yang dikeluarkan PT Cindelas selama satu periode sebesar Rp714.500.000.

Tabel 6. Total Penerimaan

No.	Uraian	Nilai
1	Volume penjualan	30.000 kg
2	Harga jual	Rp25.500/kg
3	Total penerimaan	Rp765.000.000

Sumber: Data olahan, 2026.

Penerimaan PT Cindelas diperoleh dari hasil penjualan ayam broiler selama satu periode. Penerimaan dihitung berdasarkan volume penjualan dikalikan dengan harga jual per kilogram. Berdasarkan hasil penelitian, volume penjualan mencapai 30.000 kg dengan harga jual Rp25.500 per kg, sehingga total penerimaan yang diperoleh sebesar Rp765.000.000.

Tabel 7. Pendapatan

No.	Uraian	Nilai (Rp/Periode)
1	Total penerimaan	765.000.000
2	Total biaya	714.500.000
3	Pendapatan	50.500.000

Sumber: Data olahan, 2026.

Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan usaha diperoleh dari selisih antara total penerimaan dan total biaya. Total penerimaan sebesar Rp765.000.000 dikurangi total biaya sebesar Rp714.500.000 menghasilkan pendapatan sebesar Rp50.500.000 per periode. Nilai

tersebut menunjukkan bahwa kegiatan usaha ayam broiler PT Cindelaras pada periode penelitian menghasilkan pendapatan positif.

Analisis Hambatan Rantai Pasok Ayam Broiler Menggunakan Model SCOR

Penerapan model *Supply Chain Operations Reference* (SCOR) pada PT Cindelaras digunakan untuk mengidentifikasi hambatan dalam kegiatan rantai pasok ayam broiler. Analisis dilakukan secara deskriptif berdasarkan hasil observasi dan wawancara tanpa menghitung nilai atau persentase kinerja. Model SCOR digunakan dengan mengelompokkan aktivitas rantai pasok ke dalam lima proses utama, yaitu *Plan*, *Source*, *Make*, *Deliver*, dan *Return*, sehingga hambatan dan upaya penanganannya dapat diketahui secara lebih terstruktur.

Pada proses *Plan*, hambatan yang dihadapi berkaitan dengan perubahan atau ketidaksesuaian antara permintaan pelanggan dan ketersediaan ayam. Upaya yang dilakukan adalah meningkatkan koordinasi dengan pelanggan serta menyesuaikan perencanaan berdasarkan kondisi permintaan. Pada proses *Source*, hambatan berkaitan dengan keterlambatan atau ketidaktersediaan kebutuhan yang mendukung kegiatan rantai pasok. Upaya penanganannya dilakukan melalui perencanaan kebutuhan dan koordinasi dengan pihak yang menyediakan kebutuhan tersebut.

Pada proses *Make*, hambatan berkaitan dengan kondisi ayam yang belum sesuai atau belum siap dipasarkan sesuai waktu yang direncanakan. Hambatan tersebut diatasi melalui pengawasan kondisi ayam serta peningkatan koordinasi antara bagian produksi atau pemeliharaan dengan bagian pemasaran. Selanjutnya, pada proses *Deliver*, hambatan meliputi keterlambatan pengiriman, kendala transportasi, kondisi perjalanan, serta ketidaksesuaian pesanan. Upaya yang dilakukan berupa koordinasi antara bagian pemasaran, pihak pengiriman, dan pelanggan serta pemeriksaan jumlah pesanan, waktu pengiriman, dan kesiapan sarana transportasi sebelum pengiriman dilakukan.

Pada proses *Return*, hambatan berkaitan dengan ketidaksesuaian jumlah, kondisi ayam, atau kesalahan pemenuhan pesanan yang dapat menimbulkan keluhan maupun pengembalian. Upaya penanganannya dilakukan dengan menindaklanjuti keluhan pelanggan, mengidentifikasi penyebab permasalahan, dan menentukan penyelesaian yang sesuai. Secara keseluruhan, penerapan model SCOR membantu PT Cindelaras mengidentifikasi hambatan pada setiap tahapan rantai pasok dan menentukan upaya perbaikan. Informasi dari proses *Return* juga dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk memperbaiki proses *Plan*, *Source*, *Make*, dan *Deliver*.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian yang telah dilaksanakan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem pemasaran ayam broiler pada PT. Cindelaras dilakukan melalui dua saluran pemasaran, yaitu PT. Cindelaras → pedagang/pengepul → konsumen dan PT. Cindelaras → konsumen. Proses pemasaran dimulai dari adanya pemesanan pelanggan, pengecekan ketersediaan ayam, kesepakatan jumlah dan harga, persiapan serta penimbangan ayam, penyerahan atau pengiriman, kemudian pembayaran. Sistem pembayaran dilakukan secara transfer untuk mempermudah transaksi dan pencatatan penerimaan perusahaan. Penggunaan dua saluran pemasaran tersebut memberikan alternatif bagi perusahaan dalam menyalurkan ayam broiler kepada pelanggan.
2. Penerapan Model *Supply Chain Operations Reference* (SCOR) membantu PT. Cindelaras dalam mengidentifikasi hambatan pada rantai pasok ayam broiler melalui lima proses utama, yaitu *Plan*, *Source*, *Make*, *Deliver*, dan *Return*. Pada proses *Plan*, identifikasi diarahkan pada perencanaan kebutuhan dan kesesuaian antara permintaan pelanggan

dengan ketersediaan ayam. Pada proses Source, hambatan berkaitan dengan penyediaan kebutuhan yang mendukung kegiatan rantai pasok. Pada proses Make, identifikasi dilakukan terhadap kondisi dan kesiapan ayam sebelum dipasarkan. Pada proses Deliver, hambatan berkaitan dengan proses pengiriman ayam kepada pelanggan. Sedangkan pada proses Return, identifikasi dilakukan terhadap penanganan pengembalian atau keluhan pelanggan.

REFERENSI

- Christopher, M. (2021). *Logistics & Supply Chain Management* (6th ed.). Pearson.
- Christopher, M. (2022). *Logistics & Supply Chain Management* (6th ed.). Pearson.
- Hewan, D. J. P. dan K. (2024). *Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan 2024*. Kementerian Pertanian Republik Indonesia.
- Indonesia, K. P. R. (2023). *Outlook Komoditas Peternakan 2023*. Kementerian Pertanian Republik Indonesia.
- Indonesia, K. P. R. (2024). *Outlook Komoditas Peternakan 2024*. Kementerian Pertanian Republik Indonesia.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing Management*. Pearson.
- Management, A. for S. C. (2022). *SCOR Digital Standard*. Association for Supply Chain Management.
- Pujawan, I. N., & Mahendrawathi. (2021). *Supply Chain Management* (3rd ed.). Andi.
- Soekartawi. (2021). *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Rajawali Pers.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Tjiptono, F., & Diana, A. (2023). *Pemasaran: Esensi dan Aplikasi*. Andi.