



Analisis Nilai Tambah dan Saluran Pemasaran Pupuk Bioslurry Cair Metroganik Untuk Menunjang Sistem Pertanian Terpadu

Analysis of Added Value and Marketing Channels Metroganic Liquid Bioslurry Fertilizer to Support Integrated Farming System

Amalia Dwi Prasetiani¹⁾, Zulkarnain^{1*)}, Supriyadi¹⁾, Soni Isnaini²⁾, Yatmin²⁾, Maryati²⁾, Rakhmiati²⁾, Krisnarini²⁾, Mukhlis³⁾

¹⁾Program Studi Agribisnis, Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Dharma Wacana, Indonesia

²⁾Program Studi Agroteknologi, Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Dharma Wacana, Indonesia

³⁾Program Studi Agribisnis, Jurusan Bisnis Pertanian, Politeknik Pertanian negeri Payakumbuh, Lima Puluh Kota, Indonesia

*Correspondent Author: zulfadhilzabir@gmail.com

How to Cite :

Prasetiani, A.D., Zulkarnain, Supriyadi, Isnaini, S., Yatmin, Maryati, Rakhmiati, Krisnarini, Mukhlis. (2014). Analisis Nilai Tambah dan Saluran Pemasaran Pupuk Bioslurry Cair Metroganik Untuk Menunjang Sistem Pertanian Terpadu. *Sinta Journal*, 5 (2), 269–278. DOI:<https://doi.org/10.37638/sinta.5.2.269-278>

ARTICLE HISTORY

Received [12 November 2024

Revised [30 November 2024]

Accepted [10 December 2024]

KEYWORDS

Bioslurry, Added Value, Marketing Channels

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis nilai tambah dan saluran pemasaran pupuk bioslurry cair metroganik pada CV Harapan Bersama Desa Rejo Agung Kabupaten Lampung Timur. Penelitian dilakukan di CV Harapan Bersama, Desa Rejo Agung, Kabupaten Batanghari dengan jumlah sampel pemilik CV Harapan Bersama dan 7 orang penjual pupuk bio slurry. Metode pengambilan sampel menggunakan sampling purposif dan metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Nilai Tambah dengan Metode Hayami dan Analisis saluran pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai tambah yang diperoleh dari limbah biogas menjadi pupuk bioslurry cair metroorganik adalah sebesar Rp 63.336,00/ produk dengan rasio sebesar 80,79%. Dari harga bahan baku Rp 4.063/liter menjadi Rp 80.000 dengan keuntungan Rp 63.158,90 per produk. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa limbah kotoran ternak yang diolah menjadi pupuk bioslurry cair memberikan nilai tambah. Dari ketiga saluran pemasaran yang ada, saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien karena memiliki saluran pemasaran yang paling pendek sehingga keuntungan yang diperoleh lebih besar.

ABSTRACT

The aim of this research is to analyze the value added and marketing channels of bio slurry fertilizer liquid metroganic at CV Harapan Bersama Rejo Agung Village East Lampung

Regency. The research was conducted in CV Harapan Bersama, Rejo Agung Village, Batanghari District with a sample size of owner CV Harapan Bersama and 7 bioslurry fertilizer seller. The sampling method uses Purposive Sampling and the analytical method used in the research is Value Added Analysis with Hayami Method and marketing channels Analysis. The results showed that the added value obtained from biogas waste into metroorganic liquid bioslurry fertilizer was IDR 63,336.00 / product with a ratio of 80.79%. From the raw material price of IDR 4,063 / liter to IDR 80,000 with a profit of IDR 63,158.90 per product. The study concluded that livestock manure waste processed into liquid bioslurry fertilizer provides added value. Of the three existing marketing channels, marketing channel I is the most efficient marketing channel because it has the shortest marketing channel so that the profits obtained are greater.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan Negara agraris yang memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian nasional (Puji et al., 2023); (Lestari & Zulkarnain, 2024). Pertanian merupakan suatu jenis usaha yang dilakukan manusia (Saputra & Zulkarnain, 2024) dengan memanfaatkan sumber daya hayati sebagai bentuk upaya untuk mendapatkan sumber pangan atau sumber energi guna keberlangsungan hidup sehari-hari. Dalam sektor pertanian terdapat beberapa sub sektor yaitu sub sektor hortikultura, sub sektor tanaman pangan, sub sektor perikanan, sub sektor peternakan dan sub sektor kehutanan (Khairad et al., 2020). Sistem pertanian konvensional cenderung mengarah pada pola tanam monokultur yang mengharuskan pemakaian pupuk kimia (anorganik) dan pestisida secara besar-besaran sehingga menimbulkan kerusakan ekosistem dan pengolahan tanah secara intensif menyebabkan degradasi tanah secara luas (Mukhlis et al., 2022).

Sistem pertanian berkelanjutan adalah sistem pertanian yang tidak merusak, selaras, serasi, dan selaras, serasi dan seimbang dengan lingkungan. Pertanian berkelanjutan yang dapat dilakukan dilaksanakan dengan empat sistem, yaitu 1) sistem pertanian organik, 2) sistem pertanian teRp adu, 3) sistem pertanian rendah sistem pertanian dengan input eksternal rendah, dan 4) sistem pengendalian hama teRp adu (Salikin, 2011; Rasyid et al., 2024). Sistem pertanian teRp adu (*Integrated Farming System*) merupakan sistem pertanian yang menggabungkan dua atau lebih pertanian (Channabasavanna et al., 2009; Jayanthi et al., 2009; Ugwumba et al., 2010; Massinai, 2012; Walia & Kaur, 2013; Jaishankar et al., 2014) di mana terdapat keterkaitan input-output antara komoditas dan proses daur ulang biologis (Prajitno, 2009; Changkid, 2013; Massinai, 2012; Thorat et al., 2015), yang menggunakan input eksternal yang rendah (Devendra, 2011; Nurcholis & Supangkat, 2011; Hilimire, 2011) dan memanfaatkan sumber daya secara efisien (Bosede, 2010; Balemi, 2012 and Soputan, 2012), serta menerapkan berbagai teknik sehingga dapat meningkatkan meningkatkan produksi, produktivitas dan pendapatan petani dan secara berkelanjutan (Gupta et al., 2012; Manjunatha et al., 2014; Thorat et al., 2015; Mukhlis et al., 2024).

Sub sektor peternakan merupakan bagian dari pertanian yang memiliki peran penting sebagai penyedia protein hewani bagi masyarakat dan juga berperan serta dalam pertumbuhan pertanian nasional melalui produk primer dan sekunder produk domestik bruto Indonesia (Yulia et al., 2015). Peternakan merupakan usaha memelihara dan mengembangbiakkan hewan guna mendapatkan hasil susu, telur dan juga daging dari hewan tersebut. Ada 3 jenis peternakan yakni peternakan unggas,

peternakan hewan besar, dan juga peternakan hewan kecil. Ketiganya dibedakan berdasarkan sumberdaya hewan yang dibudidayakan (Pangaribuan et al,2019).

Sapi merupakan salah satu jenis hewan ternak dengan populasi tertinggi ke dua setelah kambing yaitu mencapai 827.217 ekor pada tahun 2018 (Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan Provinsi Lampung,2019). Populasi sapi di provinsi Lampung terus mengalami peningkatan. Oleh karena itu sapi dapat dijadikan salah satu jenis hewan ternak utama dalam pengembangan agribisnis dan industri pertanian dari subsektor peternakan.

Usaha peternakan dengan skala yang relatif besar dan terlokalisasi akan menimbulkan masalah terhadap lingkungan (SK. Mentan No.237/Kpts/RC410/1991 tentang batasan usaha peternakan yang harus melakukan evaluasi lingkungan). Satu ekor sapi dengan bobot badan 400 – 500 kg dapat menghasilkan limbah padat dan cair sebesar 27,5 – 30 kg/ekor/hari (Hidayatullah Gunawan Kooswardhono Mudikdjo dan Erliza N, 2005). Apabila limbah usaha peternakan ini tidak dikelola dengan baik maka akan menimbulkan pencemaran lingkungan. Lingkungan yang tercemar akan menurunkan kualitas lingkungan, kualitas hidup pemilik dan ternaknya serta dapat menimbulkan konflik dilingkungan sekitar.

Limbah ternak sapi yang dihasilkan terdiri dari limbah padat berupa feces/kotoran ternak dan sisa pakan, serta limbah cair berupa air limbah pencucian kandang, air limbah sanitasi ternak dan air kencing sapi (Saputro et al., 2014). Limbah ini tidak hanya memiliki potensi merugikan karena mencemari lingkungan, tetapi sebenarnya limbah usaha ternak juga dapat menjadi hal yang sangat menguntungkan atau menjadi nilai tambah dari usaha peternakan.

Pengendalian limbah peternak sapi dengan memanfaatkan kotoran ternak sapi sebagai sumber energi alternatif yakni biogas. Dengan memanfaatkan kotoran ternak sapi sebagai biogas dapat mengurangi penggunaan bahan bakar fosil. Hal tersebut sejalan dengan Peraturan presiden republik Indonesia nomor 5 tahun 2006 tentang kebijakan energi nasional untuk mengembangkan sumber energi alternatif sebagai pengganti bahan bakar minyak. Kebijakan tersebut menekankan pada sumber daya yang dapat diperbaharui sebagai alternatif pengganti bahan bakar minyak. Bioslurry adalah produk akhir pengolahan limbah yang berbentuk lumpur yang sangat bermanfaat sebagai sumber nutrisi untuk tanaman. Pupuk bioslurry mendorong terwujudnya sistem pertanian organik (Kusmiyati et al., 2018). Pupuk bioslurry merupakan limbah dari biogas sehingga pupuk bioslurry merupakan pupuk organik berkualitas tinggi yang kaya kandungan humus (Fadilah et al., 2019).

Di Kecamatan Batanghari tepatnya di Desa Rejo Agung terdapat sebuah CV bernama Harapan Bersama. CV Harapan Bersama mengolah limbah ternak sapi menjadi suatu produk pupuk bioslurry yang memiliki nilai jual yang relatif tinggi dibandingkan dengan pupuk organik yang lain. Pemasaran pupuk bioslurry metroganik pada CV Harapan Bersama memiliki tiga saluran pemasaran, yakni saluran pemasaran tingkat langsung, saluran pemasaran satu tingkat dan saluran pemasaran dua tingkat. Untuk itu perlu adanya analisis nilai tambah pada pupuk bioslurry cair metroganik dan juga saluran pemasaran. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa nilai tambah dan saluran pemasaran pupuk bioslurry metroganik CV HaRp an Bersama Desa Rejo Agung Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*PuRp osive Samplig*) dengan pertimbangan bahwa di Desa Rejo Agung Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur merupakan daerah yang memanfaatkan kotoran ternak sapi sebagai biogas

untuk kehidupan sehari-hari. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan September 2023 di Desa Rejo Agung Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur.

Metode Pengambilan Sampel

Penentuan jumlah sampel diambil dari bagian dari populasi. Penentuan jumlah sampel dilakukan dengan menggunakan rumus *Slovin*. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode acak sederhana (*simple random sampling*), dimana populasi memiliki peluang sama menjadi sampel (Sugiyono, 2017).

Metode Pengumpulan Data

Jenis data primer dikumpulkan dengan metode wawancara langsung kepada responden petani dengan menggunakan kuesioner. Jenis data sekunder dikumpulkan dengan metode dokumentasi, dengan melakukan survey ke instansi-instansi yang terkait, seperti Badan Pusat Statistik (BPS), berupa buku, hasil penelitian terdahulu, dan lain-lain.

Metode Analisis Data

Analisis data: (1) analisis nilai tambah (metode hayami), dan (2) analisis saluran pemasaran.

Analisis Nilai Tambah

Nilai tambah diperoleh dari selisih antara nilai produksi bahan baku dan harga, serta nilai kontribusi input lain per kilogram. Metode nilai tambah yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis nilai tambah Hayami (Zulkarnain, 2017).

Tabel 1. Kerangka Analisis Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami

No.	Variabel Output, Input, Harga	Formula
1	Output (kg/tahun)	A
2	Bahan baku (kg/tahun)	B
3	Tenaga kerja (HOK/tahun)	C
4	Faktor konversi (1/2)	$A / B = M$
5	Koefisien tenaga kerja (3/2)	$C / B = N$
6	Harga output (Rp /kg)	D
7	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp /HOK)	E
Pendapatan		
8	Harga bahan baku (Rp /kg)	F
9	Sumbangan inputlain (Rp /kg)	G
10	Nilai produk (4x6) (Rp /kg)	$M \times D = K$
11	a. Nilai tambah (10-8-9) (Rp /kg)	$K - F - G = L$
	b. Rasio nilai tambah (11.a / 10) (%)	$(L / K) \times 100\% = H$
12	a. Imbalan tenaga kerja (5x7) (Rp /kg)	$N \times E = P$
	b. Bagian tenaga kerja (12.a. / 11.a.) (%)	$(P / L) \times 100\% = Q$
13	a. Keuntungan (11.a. - 12.a) (Rp /kg)	$L - P = R$
	b. Tingkat keuntungan $\{(13.a / 10) \times 100\%$	$(R / K) \times 100\% = S$
Balas Jasa Untuk Faktor Produksi		
14	Margin (10-8) (Rp /kg)	$K - F = T$
	a. Pendapatan tenaga kerja langsung $\{(12a/14) \times 100\}$	$P/T \times 100\% = U$
	b. Sumbangan input lain $\{(9/14) \times 100\}$	$G/S \times 100\% = V$
	c. Keuntungan perusahaan $\{(13a/14) \times 100\}$	$R/S \times 100\% = W$

Sumber : Hayami *et. Al* (1987)

Kriteria nilai tambah pada produk :

- a. Nilai Tambah >1 memiliki nilai tambah
- b. Nilai Tambah <1 tidak memiliki nilai tambah
- c. Nilai Tambah =1 tidak memberikan nilai tambah

Analisis Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan lembaga yang saling berkaitan untuk membantu membuat produk atau jasa tersedia bagi konsumen (Karundeng et al., 2018). Produsen dapat membuat saluran pemasaran bagi pelanggan dengan cara berbeda. Setiap lapisan perantara pemasaran yang melaksanakan pekerjaan dalam membawa produk lebih dekat kepada pembeli akhir. Produsen dan konsumen akhir melakukan pekerjaan yang sama bagian dari semua saluran.

Faktor yang menyebabkan pemasaran penting yaitu : a) Jumlah produk menurun, b) pertumbuhan perusahaan menurun, c) perubahan kemauan konsumen, d) komposisi semakin tajam, e) besarnya pengeluaran (Suarda, 2009). Jumlah tingkat perantara menggambarkan panjang saluran pemasaran. Analisis saluran pemasaran dilakukan dengan mengamati langsung ke lokasi CV Harapan Bersama dalam melakukan kegiatan pemasaran mulai dari produsen sampai ke konsumen akhir. Saluran pemasaran pertama merupakan saluran yang tidak melibatkan banyak pelaku pemasaran (Zulkarnian et al., 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

CV Harapan Bersama berdiri pada tahun 2012 dengan pak Bardiyo sebagai pemiliknya. CV Harapan Bersama berdiri atas dasar banyaknya kotoran yang belum dimanfaatkan dengan baik. Melihat hal tersebut pak Bardiyo bekerja sama dengan Yayasan Rumah Energi untuk membangun usaha pembuatan biogas yang kemudian diberi nama CV Harapan Bersama.

Analisis Nilai Tambah

Nilai tambah yang diperoleh CV Harapan Bersama dari pengolahan limbah biogas menjadi pupuk bioslurry dapat disajikan pada tabel sebagai berikut.

Tabel2. Nilai Tambah Pupuk Bioslurry Cair Metroganik CV Harapan Bersama

No	Output, Input dan Harga	Simbol	Hasil
Variabel			
1	Output (L/produksi)	A	775
2	Bahan Baku (L/produksi)	B	785
3	Tenaga Kerja (HOK/Produksi)	C	1,30
4	Faktor Konversi	$D=A / B$	0,98
5	Koefisien Tenaga Kerja	$E=C / B$	0,001
6	Harga Output (Rp /L)	F	80.000,00
7	Upah Rata-rata Tenaga Kerja (Rp /HOK)	G	110.000,00
Pendapatan dan Keuntungan			
8	Harga Bahan Baku (Rp /L)	H	4.063,69
9	Sumbangan <i>Input</i> Lain (Rp /kg)	I	11.000,00
10	Nilai <i>Output</i> (4) X (6)	$J=D \times F$	78.400,00
11	a. Nilai Tambah (10) – (8) – (9)	$K=J - I - H$	63.336,00
	b. Rasio Nilai Tambah [(11) : (10)] %	$L\%=(K/J) \times 100\%$	80,79
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (5) X (7)	$M=E \times G$	110,00
	b. Bagian Tenaga Kerja (nilai tambah) [(12) : (11)] %	$N1\%=(M / K) \times 100\%$	0,17
	c. Bagian Tenaga Kerja (nilai produk) [(12) : (10)]%	$N2\%=(M/J) \times 100\%$	0,14
13	a. Keuntungan (11a) - (12a)	$O=K - M$	63.158,90
	b. Tingkat Keuntungan (nilai tambah) [(13) : (11)]%	$P1\%=(O/K) \times 100\%$	99,72
	c. Tingkat Keuntungan (nilai produk) [(13) : (10)]%	$P2\%=(O/J) \times 100\%$	80,56

Balas Jasa untuk Faktor Produksi

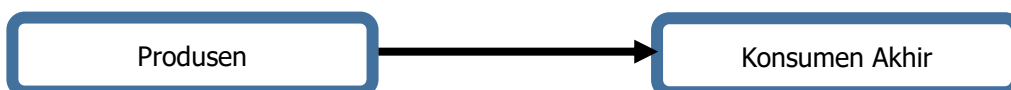
14	Margin (10) - (8)	$Q = J - H$	74.336,31
15	Pendapatan tenaga kerja [(12) : (14)]%	$R\% = (M/Q) \times 100\%$	110
16	Sumbangan input lain [(9) : (14)] %	$S\% = (I/Q) \times 100\%$	11.000,00
17	Keuntungan [(13) : (14)]%	$T\% = (O/Q) \times 100\%$	84,96

Tabel 1 menunjukkan bahwa nilai tambah yang diperoleh dari limbah biogas menjadi pupuk bioslurry cair metroganik sebesar Rp 63.336.00/produk dengan rasio sebesar 80.79%. Dari harga bahan baku Rp 4.063/liter menjadi Rp 80.000 dengan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 63.158.90 per produk. Dalam pembuatan pupuk Bioslurry Cair, bahan baku yang dipergunakan berupa limbah cair ternak sapi yang diperoleh dari peternak sapi yang ada dilingkungan CV. Harapan Bersama. Selain bahan baku tersebut, terdapat bahan lain penunjang bahan baku utama berupa air cucian beras, air daun mimba, air cucian tahu, tetes tebu, dan air hujan. Tenaga kerja dalam proses pembuaan pupuk Bioslurry Cair hanya dilakukan oleh beberapa orang yang terdiri dari pengambilan limbah cair dari penampungan, kemudian dilakukan proses fermentasi dengan tambahan bahan-bahan penunjang yang membuat pupuk tersebut dapat berfungsi maksimal. Pupuk bioslurry cair memberikan manfaat untuk meningkatkan kesuburan tanah (Novitamala et al., 2015). Pupuk bioslurry memiliki kandungan 9,25% N; 5,01-7,4% P; 3,39% K; 11,16% Ca; 7,29% Mg; 62,39 PPM Fe; 1,98 PPM C, 65,78 PPM Zn; 76,76 PPM Mn; 1,54 PPM B; 4,49 PPM Co; 1,02 PPM Mo.

Analisis Saluran Pemasaran

Saluran Pemasaran I

Pada saluran pemasaran I atau saluran pemasaran langsung, pupuk bioslurry cair metroganik dijual produsen langsung ke konsumen akhir, sehingga pada saluran ini tidak terdapat pedagang perantara yang disajikan pada Gambar 1.

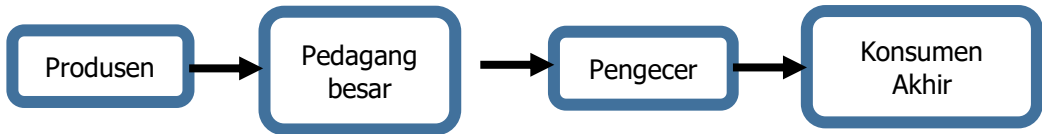


Gambar 1. Saluran Pemasaran pupuk bioslurry cair metroganik I Pada CV Harapan Bersama

Gambar 1 menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran I, pupuk bioslurry cair metroganik dari produsen dijual langsung kepada konsumen akhir. Pada saluran pemasaran ini produsen langsung mendatangi konsumen akhir tanpa perantara. Harga jual yang diterima konsumen akhir pada saluran pemasaran ini sebesar 80.000/L. Sistem pembayaran yang diterapkan adalah pembayaran secara langsung. Setiap hari minimal 3 orang konsumen membeli pupuk bioslurry secara langsung ke CV Harapan Bersama. Konsumen pada saluran pemasaran 1 ini adalah konsumen tetap yang merupakan anggota kelompok tani. Selain kelompok tani di sekitar wilayah CV Harapan Bersama, CV Harapan menjual ke luar daerah yang merupakan pelanggan tetap yang membeli dengan jumlah yang banyak untuk beberapa anggota kelompok tani. (Kim et al., 2014) menyatakan bahwa 40% pemasaran langsung dilakukan oleh petani dan 60% dilakukan lembaga perantara

Saluran Pemasaran II

Saluran pemasaran II atau saluran pemasaran dua tingkat, merupakan pola saluran pemasaran yang melalui perantara, khususnya perantara yaitu pedagang besar dan pengecer. Saluran pemasaran ini dimulai dari produsen ke pedagang besar lalu pengecer dan konsumen akhir, maka dapat di sajikan pada gambar 2.



Gambar 2. Saluran Pemasaran Pupuk Bioslurry Cair Metroganik II Pada CV Harapan Bersama Di Desa Rejo Agung Kecamatan Batanghari.

Gambar 2. menunjukkan bahwa saluran pemasaran II memiliki perbedaan dengan saluran pemasaran I. Dapat dilihat bahwa saluran pemasaran II memiliki dua perantara penjualan yaitu pedagang besar dan pengecer. Pedagang besar secara konsisten membeli pupuk sebanyak 375 liter perbulan. Pedagang besar berupa toko pertanian yang menjual produk yang dibutuhkan oleh petani, terutama pupuk cair. Kemudian pedagang besar menjual kembali kepada 3 orang pengecer sebelum akhirnya dipasarkan kepada konsumen akhir. Saluran pemasara yang panjang, membuat pemasaran tidak efektif (Alamsyah et al., 2015); (Kusmiyati et al., 2018). Pada Saluran pemasaran ini harga yang diterima konsumen akhir lebih besar yakni 120.000. Sistem pembayaran pedagang besar ke produsen tidak dibayarkan secara langsung, biasanya dibayarkan 2 minggu kemudian.

Saluran Pemasaran III

Saluran pemasaran III atau saluran pemasaran satu tingkat, merupakan pola saluran pemasaran yang melalui perantara yaitu pedagang besar. Saluran pemasaran ini dimulai dari produsen ke pedagang besar dan konsumen akhir, maka dapat di sajikan pada gambar 3.



Gambar 3. Saluran Pemasaran Pupuk Bioslurry Cair Metroganik III Pada CV Harapan Bersama

Gambar 3. menunjukkan bahwa saluran pemasaran III memiliki perbedaan dengan saluran pemasaran I dan II. Pada saluran pemasaran III hanya melalui satu perantara yakni pedagang besar. Dengan demikian harga yang diterima konsumen akhir lebih rendah yakni sebesar Rp 100.000/L. Pada saluran pemasaran ini pedagang besar secara konsisten membeli pupuk sebanyak 250L perbulan. Sistem pembayaran pada saluran pemasaran III sama dengan saluran pemasaran II yakni tidak dibayarkan secara langsung melainkan dibayarkan 2 minggu kemudian.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa pada CV Harapan Bersama Di Desa Rejo Agung Kecamatan Batanghari sudah menunjukkan bahwa adanya lembaga pemasaran berdasarkan saluran pemasaran yang dilakukan oleh responden yang ada di CV Harapan Bersama Di Desa Rejo Agung Kecamatan Batanghari

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh bahwa limbah kotoran ternak yang diolah menjadi pupuk bioslurry cair memberikan nilai tambah dan dari tiga saluran pemasaran yang ada, saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien karena

memiliki saluran pemasaran yang paling pendek sehingga keuntungan yang diperoleh semakin besar.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka disarankan perlunya memperluas pemasaran pupuk bioslurry cair metroganik untuk memperkenalkan produk yang memiliki manfaat yang sangat baik bagi tanaman

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, A. F., Taslim, T., & Fitriani, A. (2015). Analisis Saluran dan Margin Pemasaran Sapi Potong di Pasar Hewan Tanjungsari. *Students E-Journal*, 1–10.
- Changkid, N. (2013). The Factors Production Use Efficiency in the Integrated Farming in Suratthani Province, Southern Thailand. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 91, 376–384. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.08.434>
- Channabasavanna, A. S., Biradar, D. P., Prabhudev, K. N., & Hegde, M. (2009). Development of profitable integrated farming system model for small and medium farmers of Tungabhadra project area of Karnataka. *Karnataka J. Agric. Sci*, 22(1), 25–27. <http://ndpublisher.in/admin/issues/IJAEBV6I4p.pdf>
- Devendra, C. (2011). Integrated tree crops-ruminants systems in South East Asia: Advances in productivity enhancement and environmental sustainability. *Asian-Australasian Journal of Animal Sciences*, 24(5), 587–602. <https://doi.org/10.5713/ajas.2011.r.07>
- Fadilah, H. F., Kusuma, M. N., & Afrianisa, R. D. (2019). Pemanfaatan bioslurry Dari Digester Biogas Menjadi Pupuk Organik Cair. *Seminar Nasional Sains Dan Teknologi Terapan VII 2019*, 70, 513–518.
- Gupta, V., Rai, P. K., & Risam, K. S. (2012). Integrated Crop-Livestock Farming Systems: A Strategy for Resource Conservation and Environmental Sustainability. *Indian Research Journal of Extension Education*, II(Volume II), 49–54. https://www.ijiras.com/2017/Vol_4-Issue_6/paper_21.pdf
- Hidayatullah Gunawan Kooswardhono Mudikdjo, & Erliza N. (2005). Pengelolaan Limbah Cair Usaha Peternakan Sapi Perah. *Jurnal Pengkajian Dan Pengembangan Teknologi Pertanian*, 8(1), 124–136.
- Hilimire, K. (2011). Integrated crop/livestock agriculture in the United States: A review. *Journal of Sustainable Agriculture*, 35(4), 376–393. <https://doi.org/10.1080/10440046.2011.562042>
- Jaishankar, N., Janagoudar, B. S., Kalmath, B., Naik, V. P., & Siddayya, S. (2014). *Integrated Farming for Sustainable Agriculture and Livelihood Security to Rural Poor*. 22–24. <https://doi.org/10.17758/iaast.a0514013>
- Jayanthi, C., Vennila, C., Nalini, K., & Chandrasekaran, B. (2009). Sustainable integrated management of crop with allied enteRp rises. *Sustainable Agriculture*, 21–27. <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=58faa81dcf1cd70079e6e843ad912af9012c9446>
- Karundeng, T. N., Mandey, S. L., & Sumarauw, J. S. B. (2018). Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus di CV. Karya Abadi, Manado). *Jurnal EMBA*, 6(3), 1748–1757.
- Khairad, F., Noer, M., & Refdinal, M. (2020). Analisis Wilayah Sentra Produksi Komoditas Unggulan Pada Sub Sektor Tanaman Pangan Dan Tanaman Hortikultura Di Kabupaten Agam. *Agrifo: Jurnal Agribisnis Universitas Malikussaleh*, 5(1), 60. <https://doi.org/10.29103/ag.v5i1.2958>
- Kim, M.-K., Curtis, K. R., & Yeager, I. (2014). An Assessment of Market Strategies for

- Small-Scale Produce Growers. *International Food and Agribusiness Management Review*, 17(3), 187–204.
- Kusmiyati, F., Budiyanto, S., & Herwibawa, B. (2018). Pendampingan Pemanfaatan Pupuk Organik Bioslurry Untuk Rumah Pangan Lestari di Desa Montongsari Kabupaten Kendal. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 24(1), 582–586. <https://doi.org/10.24114/jpkm.v24i1.9655>
- Lestari, O., & Zulkarnain, Z. (2024). Analisis Kelayakan Finansial dan Keberlanjutan usaha Ternak Kambing Kampung Notoharjo Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah Provinsi Lampung (Analysis of Financial Feasibility and Sustainability of Goat Farming Business in Notoharjo Village , Trimurj. *Jurnal Ilmiah Pertanian Dan Peternakan*, 1(2), 59–66.
- Manjunatha, S. ., Shivmurthy, D., Satyareddi, S. A., Nagaraj, M., & Basavesha, K. (2014). Research and Reviews : Journal of Agriculture and Allied Sciences Integrated Farming System - An Holistic Approach: A Review . *Journal of Agriculture and Allied Sciences*, 3(4), 30–38.
- Massinai, R. (2012). *Pengembangan Model Agroindustri Berbasis Sistem Usahatani TeRp adu*.
- Mukhlis, Hendriani, R., Sari, R. I. K., & Sari, N. (2022). Analisis Produksi dan Faktor Produksi Usaha Tani TeRp adu Tanaman Padi dan Ternak Sapi di Nagari Taram Kecamatan Harau. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 22(2), 104–110. <https://doi.org/10.25181/jppt.v22i2.2581>
- Mukhlis, M., Ismawati, I., Sillia, N., Fitrianti, S., Ukrita, I., Wisra, R. F., Rafliis, H., Hendriani, R., Hanum, L., Ibrahim, H., Nofianti, S., Marta, A., & Sari, N. (2024). Characteristics of Production Factors and Production of Zero Tillage System Rice Farming. *Jurnal Penelitian Pendidikan IPA*, 10(8), 6013–6019. <https://doi.org/10.29303/jppipa.v10i8.8542>
- Novitamala, C. B., Suwerda, B., & Werdiningsih, I. (2015). Efektifitas Berbagai Dosis Bio-Slurry Sebagai Bumbu Kompos Terhadap Waktu Pembentukan dan Kualitas Kompos di Dusun Gadingharjo, Donotirto, Kretek, Bantul. *Sanitasi, Jurnal Kesehatan Lingkungan*, 7(2), 51–58.
- Nurcholis, M., & Supangkat, G. (2011). Pengembangan Integrated Farming System Untuk Pengendalian Alih Fungsi Lahan Pertanian. *Budidaya Pertanian Urgensi Dan Strategi Pengendalian Alih Fungsi Lahan Pertanian*, 71–84. <http://repository.unib.ac.id/id/eprint/121>
- Prajitno, D. (2009). *Sistem Usahatani TeRp adu Sebagai Model Pembangunan Pertanian Berkelanjutan di Tingkat Petani*.
- Puji, E., Rakhmiati, R., Zulkarnain, Z., Gusmiatun, G., Isnaini, S., & Maryati, M. (2023). Analysis of Chemical Soil Properties and Social Economic Study of Swampland Rice Productivity. *Malaysian Journal of Soil Science*, 27, 186–195.
- Rasyid, I., Wirawan, I., Sirajuddin, S. N., & Mukhlis. (2024). *Accessibility of Sustainable Beef Cattle Business Development in Mattiro Bulu District , Pinrang Regency*. 10(6), 7688–7695. <https://doi.org/10.29303/jppipa.v10i10.9083>
- Salikin, K. (2011). *Sistem Pertanian Berkelanjutan* (6th ed.). Penerbit Kanisius.
- Saputra, A. D., & Zulkarnain, Z. (2024). Sistem Agribisnis pada Budidaya Pembesaran Ikan Patin (Agribusiness System in Patin Fish Cultivation). *Jurnal Ilmiah Pertanian Dan Peternakan*, 1(2), 47–57.
- Saputro, D., Wijaya, B., & Wijayanti, Y. (2014). Pengelolaan Limbah Peternakan Sapi Untuk Meningkatkan Kapasitas Produksi Pada Kelompok Ternak Patra Sutura. *Rekayasa*, 12(2), 91–98.
- Suarda, A. (2009). Saluran Pemasaran Sapi Potong Di Sulawesi Selatan. *J. Sains & Teknologi*, 9(2), 115–118.

Sugiyono, S. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. CV Alfabeta.

Thorat, B. N., Thombre, B. M., & Dadge, A. V. (2015). *B. N. Thorat*, B. M. Thombre and A. V. Dadge*. 33(2), 653–657.
https://www.serialsjournals.com/abstract/77590_91-bn.pdf

Ugwumba, C. O. A., Okoh, R. N., Ike, P. C., Nnabuiife, E. L. C., & Orji, E. C. (2010). Integrated Farming System and its Effect on Farm Cash Income in Awka South Agricultural Zone of Anambra State, Nigeria. *J. Agric. & Environ. Sci*, 8(1), 1–06.
[https://www.idosi.org/aejaes/jaes8\(1\)/1.pdf](https://www.idosi.org/aejaes/jaes8(1)/1.pdf)

Walia, S. S., & Kaur, N. (2013). Integrated Farming System - An Ecofriendly Approach for Sustainable Agricultural Environment – A Review. *Greener Journal of Agronomy, Forestry and Horticulture*, 1(1), 001–011.
<https://doi.org/10.15580/gjafh.2013.1.071813740>

Zulkarnain, Z. (2017). Analisis Strategi Pengembangan Pemasaran Dan Nilai Tambah Tiwul Instan. *Journal of Food System & Agribusiness*, 1(1), 1–11.
<https://doi.org/10.25181/jofsa.v1i1.79>

Zulkarnian, Z., Supriyadi, S., Mandala, W., & Seta, A. P. (2020). Efisiensi Pemasaran Nanas Dengan Berbagai Grade Nanas di Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 17(2), 70–86.