RINGKASAN

Kecamatan Sirampog memiliki jumlah telur bebek 821 ton pada tahun 2021. Hal ini cukup tinggi mengingat Kecamatan Sirampog merupakan wilayah dengan kondisi geografi yang beragam yaitu pegunungan atau perbukitan dan sebagian besar masyarakatnya bertani hortikultura. UD. Fassya Mandiri merupakan satu satunya UD. di Kecamatan Sirampog yang memproduksi telur bebek menjadi telur asin.

Saluran pemasaran pada usaha telur asin di UD. Fassya Mandiri, meliputi Saluran pemasaran I yaitu Peternak Bebek – Produsen – Konsumen Pengecer memiliki margin pemasaran sebesar Rp 1500, *farmer share* yang dimiliki sebesar 62,5 persen, dan biaya pemasaran yang dibutuhkan untuk memasarkan produk sebesar Rp 37,5. Saluran pemasaran II yaitu Peternak Bebek – Produsen – Yogya Slawi Swalayan – Konsumen Akhir dengan margin pemasaran sebesar Rp 2783, *farmer share* yang diperoleh petani sebesar 47,32 persen, dan biaya pemasaran yang diperlukan pada saluran ini sebesar Rp. 306,93. Saluran pemasaran III yaitu peternak bebek – produsen – swalayan – konsumen akhir memiliki margin pemasaran sebesar Rp. 3267, *farmer share* sebesar 43,35 persen, dan biaya pemasaran sebesar Rp. 306,93. Perhitungan nilai ini berdasarkan beberapa faktor yang mempengaruhi diantarinya *input*, *output*, dan bahan baku. Produksi dilakukan satu kali seminggu. Keuntungan yang diperoleh pada usaha telur asin ini sebesar Rp 1030,38/butir dengan tingkat keuntungan sebesar 97,63 persen, sedangkan nilai tambah pada usaha ini sebesar Rp. 1055,38.

***SUMMARY***

*Sirampog District has a total of 821 tons of duck eggs in 2021. This is quite high considering that Sirampog District is an area with diverse geographical conditions, namely mountains or hills and most of the people are engaged in horticulture. UD. Fassya Mandiri is the only UD. in Sirampog District that produces duck eggs into salted eggs.*

*The marketing channels in the salted egg business at UD. Fassya Mandiri, including Marketing Channel I: Duck Farmers – Producers – Retail Consumers have a marketing margin of Rp 1500, farmer share of 62.5 percent, and marketing costs needed to market products of Rp 37.5. Marketing channel II: Duck Farmers – Producers – Yogya Slawi Swalayan – Final Consumers with a marketing margin of Rp. 2783, farmer share obtained by farmers of 47.32 percent, and marketing costs required for this channel of Rp.* 306,93*. Marketing channel III: duck farmers – producers – supermarkets – end consumers, has a marketing margin of Rp. 3267, farmer share of 43.35 percent, and marketing costs of Rp.* 306,93*. The calculation of this value is based on several factors that affect inputs, outputs, and raw materials. Production is carried out once a week. The profit obtained in this salted egg business is Rp. 1030.38/item with a profit rate of 97.63 percent, while the added value in this business is Rp. 1055.38.*