

Penentuan Strategi Pengembangan Ternak Itik Albino Dengan Metode *Analytical Hierarchi Process (AHP)*

Apri Muwanti^{1*}, Budianto Bangun², Deci Irmayani³

^{1,2,3}Manajemen Informatika, Universitas Labuhan Batu, Rantauprapat, Indonesia

Email: ¹muwantiapri@gmail.com, ²Budiantobangun44@gmail.com, ³deacirmayani@gmail.com

Email Korespondensi: muwantiapri@gmail.com

Abstrak– Itik Alabio merupakan rumpun unggas lokal dengan sebaran geografis asli Kalimantan dan salah satu Produk Unggulan Daerah (PUD). Akan tetapi, sektor peternakan Itik Alabio selama ini belum menunjukkan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian peternak maupun daerah. Perkembangan bisnis kuliner di daerah perkotaan membuka peluang terhadap pengembangan Itik Alabio di Kalimantan Selatan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis sektor hulu hingga hilir Itik Alabio untuk digunakan sebagai dasar penyusunan strategi pemasarannya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Data primer diambil melalui observasi dan wawancara dengan informan yang dipilih secara *purposive sampling*. Data dianalisis menggunakan analisis penetapan nilai (*STP analysis*) dan analisis bauran pemasaran (*marketing mix analysis*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa segmen dan target pasar adalah masyarakat daerah perkotaan yang memiliki kemampuan ekonomi menengah ke atas. Perluasan jangkauan pasar melalui suplai *cold meat* untuk pangsa pasar perhotelan, restoran, dan pasar modern. Strategi pemasaran adalah dengan memperhatikan keunggulan tekstur, rasa, dan warna daging Itik Alabio sebagai daya jual, menentukan harga jual yang bersaing dengan kompetitor tanpa menurunkan kualitas, menambah jalur distribusi secara daring, dan meningkatkan promosi di platform digital.

Kata Kunci: Itik Alabio, Produk Unggulan Daerah, Strategi Pemasaran.

Abstract– Alabio duck is a local poultry family with a geographical distribution native to Kalimantan and one of the Regional Superior Products (PUD). However, the Alabio duck farming sector has not shown a significant contribution to the economy of farmers and regions. The development of the culinary business in urban areas opens up opportunities for the development of Alabio Ducks in South Kalimantan. The purpose of this study is to analyze the upstream to downstream sectors of Alabio Ducks to be used as the basis for preparing their marketing strategies. This research uses a qualitative approach. Primary data were taken through observation and interviews with informants selected by purposive sampling. The data was analyzed using STP analysis and marketing mix analysis. The results of this study show that the segment and target market are urban area people who have middle to upper economic capabilities. Expanding market reach through the supply of cold meat for the market share of hotels, restaurants, and modern markets. The marketing strategy is to pay attention to the advantages of the texture, taste, and color of Alabio duck meat as a selling power, determine a selling price that competes with competitors without reducing quality, add online distribution channels, and increase promotion on digital platforms.

Keywords: Alabio Duck, Regional Superior Products, Marketing Strategy.

1. PENDAHULUAN

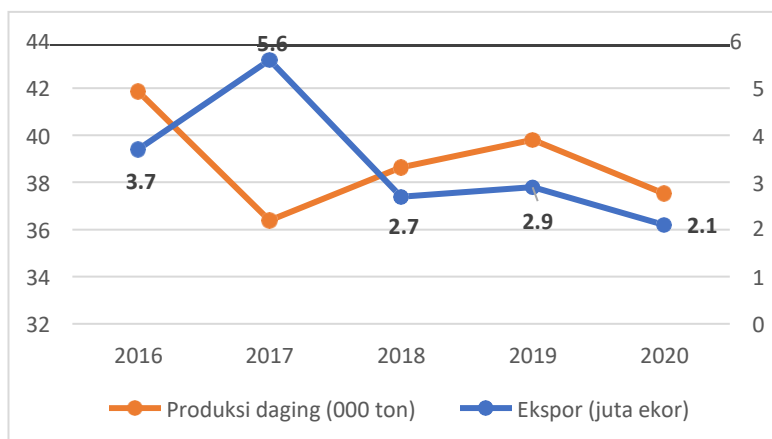
Itik Alabio merupakan salah satu plasma nutfah rumpun unggas lokal yang memiliki sebaran geografis asli Kalimantan Selatan yang ditetapkan melalui Surat Keputusan Menteri Pertanian Nomor 2921/Kpts/OT.140/6/2011 tanggal 17 Juni 2011. Itik Alabio diberi nama dari daerah asalnya, yaitu Kecamatan Alabio, Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU). Seiring waktu unggas ini dipelihara dan berkembang di hampir semua daerah di Kalimantan Selatan. Usaha peternakan Itik Alabio di Banua Enam cukup banyak, terutama di daerah Kabupaten HSU, Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST), dan Kabupaten Hulu Sungai Selatan (HSS) [1]

Selama ini Itik Alabio lebih banyak dibudidayakan sebagai itik petelur. Hal ini memang sangat beralasan, mengingat Itik Alabio memiliki tingkat produktivitas telur yang tinggi, dan permintaan pasar terhadap telur itik cukup stabil dari waktu ke waktu. Total produksi telur di Kalimantan Selatan mencapai 69,71 ribu-ton pada tahun 2020, dengan kontribusi telur itik sebanyak 30,94 ribu ton [2] Sebagai itik petelur, kemampuan produksinya mencapai lebih dari 200 butir telur/tahun. Dalam usia 6 bulan sudah mampu memproduksi telur pertama dengan rata-rata beratnya 55 gr, hingga mencapai maksimal rata-rata berat 62 gr di masa produktifnya [3]. Itik Alabio juga dapat dimanfaatkan sebagai itik pedaging, meski demikian penjualan Itik Alabio pedaging tidak seluas jangkauan produk telur. Pemasaran Itik Alabiopedaging masih terbatas di sekitar daerah setempat (Banua Anam). Pada tahun 2019,

industri peternakan unggas di Kalimantan Selatan menghasilkan sekitar 87,96 ribu-ton daging dengan pemasok terbanyak dari ayam ras/pedaging, yaitu 95% dari total produksi daging unggas. Kontribusi daging itik lokal hanya sekitar 1.323-ton atau sebesar 1,5% dari total produksi daging unggas [4]. Berdasarkan data dan kenyataan di lapangan, perkembangan peternakan itik lokal, khususnya Itik Alabio tidak dipungkiri memang tidak pernah menunjukkan perkembangan yang signifikan dari waktu ke waktu.

Itik Alabio sebagai pedaging sebenarnya masih memiliki segmen dan target konsumen, meski tidak luas. Masakan itik panggang khas Kabupaten HSU merupakan jenis makanan yang konsisten menggunakan bahan baku Itik Alabio betina yang sudah tidak produktif (berusia di atas 2 tahun) atau biasa disebut itik afkir. Di sektor produk olahan, daging Itik Alabio biasa diolah sebagai dendeng itik dan kerupuk itik yang juga merupakan produk khas Kabupaten HSU. Dendeng itik masuk sebagai salah satu produk unggulan Kabupaten HSU yang dinyatakan dalam Surat Keputusan (SK) Bupati Hulu Sungai Utara No. 218 Tahun 2012 tentang Penetapan Produk Unggulan Kerajinan di Kabupaten Hulu Sungai Utara. Meski demikian, teknologi pengolahan dendeng itik masih sangat konvensional, baik dari segi pengolahan, pengemasan, maupun penjualan [5]. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah

(Balitbangda) Provinsi Kalimantan Selatan pada tahun 2018 mengenai hilirisasi produk unggulan daerah, diketahui bahwa dendeng itik berada pada fase dimana tren minat konsumen cenderung menurun. Meskipun dendeng itik memiliki ciri khas olahan Kabupaten HSU, akan tetapi pemasaran produk tidak pernah mencapai pasar regional, peminatnya sangat terbatas, dan hingga sekarang hanya tersisa 2 (dua) Industri Kecil Menengah (IKM) yang memproduksi dendeng itik di Kabupaten HSU. Lebih lanjut, menurut pengakuan pelaku IKM dendeng itik sejauh ini tidak ada regenerasi Sumber Daya Manusia (SDM) pengolah dendeng itik sesudah generasi mereka. Oleh karena itu, produk olahan Itik Alabio, terutama dendeng itik, sejauh ini belum bisa dikembangkan lebih lanjut [6]. Menurut [7], harus ada intervensi pemerintah untuk membuka akses pasar dendeng itik, dibarengi dengan fasilitasi penyesuaian kualitas produk terhadap level pasar yang ingin dimasuki. Peluang peningkatan nilai ekonomi Itik Alabio muncul kembali seiring dengan meningkatnya permintaan pasar terhadap daging itik, meskipun tidak spesifik terhadap Itik Alabio. Permintaan pasar mulai naik baik dalam bentuk *hot meat* atau ‘karkas segar’ maupun *cold meat* atau ‘daging beku’. Berdasarkan Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan yang dirilis oleh Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan Kementerian Pertanian (2020), ekspor daging itik sebanyak 3,7 juta ekor di tahun 2016 dengan total produksi daging itik nasional 41.870 ton. Namun pada tahun 2020 menurun menjadi 2,1 juta ekor dengan total produksi daging itik 37.530 ton. Seperti yang diketahui, pada tahun 2020 hampir semua sektor ekonomi terdampak oleh pandemi Covid-19.



Gambar 1. Grafik fluktuasi produksi dan jumlah ekspor daging itik di Indonesia (2016-2020)

(Sumber: Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan Kementerian Pertanian, diolah)

Maraknya bisnis kuliner dengan berbagai jenis sajian dari daging itik dan hadirnya pasar modern yang memiliki kebutuhan akan pasokan daging beku untuk diperjualbelikan dalam 5 tahun terakhir memunculkan peluang bagi pengembangan Itik Alabio sebagai komoditas bisnis. Menurut Ketua Umum Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia (ARPI), industri yang tersedia baru memenuhi 34% kebutuhan dalam rantai pendingin untuk makanan beku. Terjadinya pandemi Covid-19 di seluruh dunia yang mengharuskan pembatasan aktifitas sosial menjadikan makanan beku menjadi lebih diminati, terutama di kota-kota besar. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya permintaan ruang pendingin ukuran kecil (untuk industri kecil hingga menengah) sebanyak 80% [8]. Pemenuhan kebutuhan daging itik yang dapat dipasok oleh itik pedaging Alabio akan mampu meningkatkan tingkat perekonomian peternak lokal dan akan berdampak positif terhadap

tingkat pendapatan daerah. Pengembangan produk Itik Alabio sebagai Produk Unggulan Daerah (PUD) sangat penting untuk dilakukan karena merupakan salah satu bentuk pelestarian plasma nutfah khas Kalimantan Selatan yang sebenarnya memiliki nilai ekonomi tinggi. Oleh karena itu, harus diupayakan agar jangkauan pemasaran Itik Alabio menjadi lebih luas. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis sektor hulu hingga hilir Itik Alabio untuk digunakan sebagai dasar penyusunan strategi pemasarannya. Kegiatan dalam rantai pasok merupakan proses penyampaian produk dari bibit ternak hingga menjadi produk yang siap dipasarkan ke konsumen [9]. Strategi ini diharapkan dapat berkontribusi terhadap upaya pengembangan Itik Alabio sebagai PUD Kalimantan Selatan

2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan pada tahun 2019 di 5 lokus, yaitu Kota Banjarmasin, Kabupaten Banjar, Kabupaten Tanah Laut, Kabupaten HSU, dan Kabupaten Hulu Sungai Tengah (HST). Pemilihan lokus didasarkan pada pertimbangan keterwakilan unsur hulu dan hilir rantai pemasaran Itik Alabio. Penelitian ini berjenis kualitatif deskriptif. Data primer diambil melalui wawancara mendalam dan observasi di lapangan. Data sekunder didapatkan melalui dokumen dari SKPD terkait dan berbagai referensi yang relevan dengan objek penelitian. Informan dalam penelitian ini ditentukan secara *purposive sampling*. Informan pertama dipilih dari SKPD yang membidangi peternakan, yaitu pelaksana teknis yang bersentuhan langsung dengan masalah budidaya dan pemasaran Itik Alabio di daerah yang menjadi lokus penelitian (Dinas Pertanian Bidang Peternakan, Balai Pembibitan Ternak Unggas). Dari pelaksana teknis tersebut didapatkan informasi untuk informan selanjutnya, yaitu peternak dan/atau pembudidaya Itik Alabio. Sektor usaha kuliner diwakili oleh usaha waralaba Kalijo yang sajian utamanya berbasis daging itik. Kalijo dipilih karena unit waralabanya ada di semua lokus penelitian. Analisis data menggunakan analisis STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) dan analisis Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Rantai Pasok (*Supply Chain*) Itik Alabio di Kalimantan Selatan

Industri ternak itik merupakan industri agribisnis yang memiliki komponen rantai pasok lengkap dari sektor hulu sampai ke hilir. Secara umum, rantai pasok dapat diartikan sebagai integrasi pembelian material dan jasa dalam menghasilkan suatu produk, dan proses-proses yang menyertainya hingga sampai ke tangan pelanggan [10]. Pada segmen hulu, terdapat peternak lokal ataupun perusahaan besar yang telah mengembangkan dan menguasai industri di levelnya masing-masing. Motor penggerak pemasok input di industri itik meliputi bibit, pakan, obat ataupun vaksin yang digunakan dalam titik awal produksi ternak itik. Di segmen hilir juga telah berkembang industri yang mengolah produk peternakan menjadi produk olahan dan memperdagangkan hasil olahan tersebut di pasar lokal. Pada teknis produksinya, peternak itik terlibat dalam bisnis perunggasan sebagai pihak yang menghasilkan atau memproduksi ternak itik hidup siap jual (*livestock*) dari hasil pemeliharaan bibit itik. Dalam pembahasan ini, rantai pasok dibagi menjadi 2 sektor, yaitu hulu dan hilir.

Sektor Hulu

Sumber utama bibit Itik Alabio yang ada di Kalimantan Selatan terdapat di 2 (dua) tempat, yaitu di Balai Pembibitan Ternak Unggul-Hijauan Pakan Ternak (BPTU-HPT) dan Kabupaten HSU. BPTU-HPT berlokasi di Kabupaten Tanah Laut. Salah satu tupoksi BPTU-HPT adalah menjaga ketersediaan bibit ternak unggas di Indonesia pada umumnya dan Kalimantan Selatan pada khususnya. Di sini dilakukan pembibitan beberapa jenis itik, antara lain Alabio, Mojosari, dan Alabio, serta itik persilangan Mojosari dan Alabio (MA). Saat penelitian ini dilakukan [3], distribusi bibit itik Alabio dilakukan ke 7 kabupaten yaitu Kabupaten Kotabaru, Kabupaten Tanah Bumbu, Kabupaten Tanah Laut, Kota Banjarbaru, Kabupaten Tapin, Kabupaten Balangan, dan Kabupaten Hulu Sungai Utara.

Sumber bibit Itik Alabio yang ada di Kabupaten HSU, ditetapkan oleh Pemerintah Pusat sesuai Kepmentan Nomor: 4436/Kpts/SR.120/2013, yakni di wilayah Kecamatan Amuntai dan Kecamatan Sungai Pandan. Di Kabupaten HSU, siklus ternak itik (sejak berupa telur hingga ternak siap jual) merupakan suatu proses yang berkesinambungan. Setiap rantai pelaku berhubungan dari satu tahap ke tahap berikutnya. Pelaku usaha pembibitan akan menjual produknya ke pelaku budidaya (pembesaran), hasil budidaya yang berupa telur kembali lagi ke pelaku pembibitan sebagai telur yang akan ditetaskan. Dengan demikian para peternak di Kecamatan Alabio menerapkan sistem spesifikasi usahayang berfokus pada 1 tahapan dalam pertumbuhan itik. Distribusi bibit Itik Alabio yang dihasilkan di Kabupaten HSU cukup luas. Selain dijual ke agen pengumpul untuk kebutuhan daerah setempat, bibit juga dijual langsung ke luar daerah kabupaten, hingga keluar provinsi seperti Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur.

Rantai selanjutnya dalam pada sektor hulu adalah peternak. Peternak memiliki peran sangat penting didalam mekanisme rantai pasok. Peran peternak dalam rantai pasok sangat menentukan dalam penyediaan itik, baik kuantitas maupun kualitas itik yang dihasilkan. Peternak itik terbagi menjadi 2 yaitu peternak itik petelur dan peternak itik

pedaging. Peternak itik petelur membeli anak itik berusia 4-5 bulan untuk mulai dipelihara dan dirawat secara intensif sebagai itik petelur. Itik Alabio sebagai petelur dirawat dan diberi asupan pakan secara intensif dalam rangka mengoptimalkan kualitas dan kuantitas produksi telur. Peternak harus menyediakan pakan yang mampu meningkatkan stamina itik serta meningkatkan kualitas dan kuantitas telur yang dihasilkan. Oleh karena itu biaya pakan seringkali merupakan biaya operasional terbesar dalam pemeliharaan ternak itik petelur. Untuk menyiasati hal ini, peternak biasanya memiliki formulasi sendiri dalam penyusunan komposisi ransum pakan. Dengan demikian mereka tidak perlu harus selalu bergantung pada pakan komersil yang harganya cukup mahal. Formulasi penyusunan ransum pakan tergantung pada pengalaman peternak dan ketersediaan bahan baku pakan yang dibutuhkan. Umumnya bahan pakan lokal yang digunakan berupa dedak halus, sagu/rumbia, ikan, siput air (keong), kepala udang, atau telur itik yang gagal dalam proses penetasan.

Peternak itik pedaging kebanyakan membudidayakan Itik Mojosari, keturunan persilangan itik Mojosari dan Alabio (biasa dikenal dengan sebutan MA), dan Itik Peking. Ternak pedaging yang murni berjenis Itik Alabio hanya ternak jantan dan betina afkir. Itik Alabio jantan dipelihara sejak berusia 3-4 hari hingga 3-4 bulan, tergantung target bobot tubuh yang diinginkan, sedangkan Itik Alabio afkir di atas usia 2 tahun (setelah tidak produktif lagi sebagai petelur). Hal inilah yang menyebabkan ketersediaan Itik Alabio pedaging sangat terbatas.

Minat pasar terhadap itik sekarang didominasi oleh Itik MA dan Itik Peking. Dari segi kualitas daging, di antara jenis Alabio, Mojosari, dan MA hampir tidak ada kompetisi, artinya penggemar kuliner itik tidak terlalu bisa membedakan ketiga jenis ini jika sudah dalam bentuk masakan. Bagi pelaku bisnis kuliner yang menggunakan itik lokal mereka lebih mementingkan bobot karkas. Semakin besar bobot karkas, semakin besar pulapeminatnya. [4] menyatakan bahwa bobot badan itik jantan yang dijadikan pedaging berkisar 1,2-2,6 kg/ekor dengan pemeliharaan selama 10-12 minggu. Ketika menjadi karkas bobotnya berkisar 0,6-1,1 kg/ekor. Dengan demikian dari standar bobot Itik Alabio jantan masih bersaing dengan jenis itik lokal lainnya.

Skala keuntungan peternak sangat ditentukan oleh jumlah ternak yang dimiliki, yang juga sangat tergantung pada modal yang tersedia. Peternak dikatakan berskala kecil jika hanya memiliki 100 – 200 ekor itik, dan berskala besar jika sudah bisa memelihara di atas 500 ekor (Bidang Peternakan 2019). Analisis usaha kedua jenis ternak ada di tabel 1 dan tabel 2.

Tabel 1. Perbandingan Keuntungan Ternak Itik Alabio Petelur (selama siklus produktif 19 bulan)

Uraian	100 ternak		300 ternak	
	Pemasukan	Pengeluaran	Pemasukan	Pengeluaran
Investasi				
1. Kandang & peralatan operasional		Rp7.000.000		Rp7.000.000
2. Bibit itik petelur (Rp.65.000/ekor)		Rp6.500.000		Rp19.500.000
Operasional (19 bulan)				
1. Penyusutan nilai kandang & alat		Rp2.216.667		Rp2.216.667
2. Penyusutan nilai ternak itik		Rp1.000.000		Rp3.000.000
3. Pakan (Rp.3500/kg)		Rp22.680.000		Rp68.040.000

4. Listrik & air	Rp2.280.000	Rp3.040.000
5. Upah tenaga (Rp.700.000/org/bln)	Rp.13.300.000	Rp.13.300.000
Pendapatan (selama 18 bulan)		
1. Penjualan telur (Rp.2000/butir)	Rp.35.000.000	Rp.105.000.000
2. Penjualan itik afkir	Rp.5.390.000	Rp.16.170.000
Laba	(-) Rp.1.086.667	Rp. 31.573.333

Sumber: data primer yang diolah (2019)

Analisis usaha itik petelur yang dilakukan didasari beberapa asumsi sebagai berikut: (a) masa pemeliharaan 18 bulan, produksi telur 250 butir/ekor tercapai maksimal hingga 70%; (b) penyusutan nilai kandang berdasarkan jangka pemakaian selama 5 tahun (60 bulan) menggunakan metode garis lurus (*straight line method*), di mana diasumsikan kegunaan pemakaian kandang dan peralatan beserta biaya perbaikan dan pemeliharaan dianggap sama setiap tahunnya; (c) jangka waktu pemeliharaan hingga berusia 2 tahun (afkir) adalah 19 bulan, 1 bulan pra-produktif, 18 bulan masa produktif; (d) tingkat kematian ternak sekitar 2% dalam 1 siklus produktif; (e) pakan buatan sendiri, konsumsi pakan 12 kg/100 ekor/hari, biaya pakan Rp3.500/kg; (f) upah tenaga berdasarkan rata-rata tarif tenaga kerja di peternakan yang diobservasi, yaitu Rp700.000,-/bulan; (g) harga telur itik Rp2.000/butir (standar terendah rata-rata harga telur itik); dan (h) harga jual itik afkir Rp55.000/ekor.

Peternak yang memiliki 300 ekor itik petelur akan menghasilkan keuntungan bersih sekitar tiga puluh satu juta rupiah (jika tenaga dikompensasi sebagai biaya operasional), setara per bulannya adalah sekitar Rp1.600.000. Dengan keuntungan seperti ini, biaya modal sudah bisa kembali setelah 1 kali siklus produktif. Peternak yang hanya memiliki 100 ekor ternak akan merugi sekitar satu juta rupiah jika memasukkan upah tenaga sebagai biaya operasional. Jika tenaga dianggap sebagai *sunk cost*, dapat dikatakan keuntungannya adalah sekitar 12 juta rupiah, atau 1 juta rupiah setiap bulannya. Dengan perbandingan seperti ini, 300 ternak merupakan jumlah minimal untuk mendapatkan keuntungan yang cukup layak dan dapat menopang perekonomian keluarga.

Tabel 2. Perbandingan Keuntungan Ternak Itik Alabio Pedaging

Uraian	100 ternak		300 ternak	
	Pemasukan	Pengeluaran	Pemasukan	Pengeluaran
Investasi				
Kandang & peralatan operasional		Rp7.000.000		Rp7.000.000
Operasional (4 bulan)				
1. DOD Jantan (Rp7.500/ekor)		Rp750.000		Rp2.250.000
2. Penyusutan nilai kandang & alat		Rp466.667		Rp466.667
3. Pakan (Rp2.400/kg)		Rp2.880.000		Rp20.160.000
4. Listrik & air		Rp480.000		Rp640.000
5. Upah tenaga (Rp700.000/org/bln)		Rp2.800.000		Rp2.800.000
Pendapatan (setelah 4 bulan)				
Penjualan itik (Rp55.000/ekor)	Rp4.900.000		Rp37.730.000	
Pendapatan – pengeluaran		(-) Rp1.726.667		Rp13.663.333

Sumber: data primer yang diolah (2019)

4. KESIMPULAN

Rantai pasok Itik Alabio terbagi menjadi sektor hulu dan hilir. Di sektor hulu meliputi: (a) sumber bibit dari Kabupaten HSU sebagai sumber bibit komersil (diperjual- belikan); (b) sumber bibit dari BPTU di Kab. Tanah Laut yang memproduksi dan mendistribusikan bibit indukan Itik Alabio ke beberapa kabupaten di Kalimantan Selatan untuk mempertahankan sumber daya genetik Itik Alabio; dan (c) Peternak itik petelur dan peternak itik pedaging. Di sektor hilir meliputi (a) pembeli produk ternak yang sekaligus berperan sebagai pemasok produk ke rantai pasok selanjutnya; (b) pengolah karkas; (c) industri kuliner dan pasar rakyat. Segmen pasar Itik Alabio adalah tempat makan yang menjual sajian berbahan dasar itik dengan target lokasi di Kota Banjarmasin, Kota Banjarbaru, dan Kabupaten Banjar. Target konsumennya adalah masyarakat berpenghasilan menengah ke atas dengan usia di atas 25 tahun. Perluasan jangkauan pasardapat dibantu oleh pemerintah daerah dengan memposisikan (*positioning*) Itik Alabio sebagai suplai *cold meat* untuk pangsa pasar perhotelan, restoran, dan pasar modern. Strategi pemasaran Itik Alabio sebagai olahan makanan adalah dengan memperhatikan keunggulan tekstur, rasa, dan warna daging Itik Alabio sebagai daya jual, menentukan harga jual yang bersaing dengan kompetitor tanpa menurunkan kualitas, menambah jalur distribusi secara daring, dan meningkatkan promosi di *platform* digital untuk mengangkat citra atau merek Itik Alabio sebagai PUD Kalimantan Selatan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tulisan ini merupakan hasil dari kegiatan penelitian yang diselenggarakan oleh Balitbangda Prov. Kalimantan Selatan (TA. 2019). Penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya kepada Bapak Ir. Gusti Syahrani Noor yang juga terlibat dalam kegiatan ini, dan telah memasuki masa purna tugas.

REFERENCES

- [1] C. Sianipar and R. Ambarita, “Analisis dan Eksperimental Performasi Kompresi Uap 2 Tingkat dengan Variasi 4 Siklus,” *Jurnal Kolaborasi Sains dan Ilmu Terapan*.
- [2] R. L. Sianturi and R. Sianturi, “Analisis Lanjutan Distribusi Tegangan Sisa dan Keausan Pahat Milling pada Pemesinan Keras,” *Jurnal Kolaborasi Sains dan Ilmu Terapan*.
- [3] T. S. B. Hadi and C. Darujati, “Analisis dan Implementasi Toko Online From. Munch: Studi Kasus Pengembangan Platform E-Commerce,” *DIKE: Jurnal Ilmu Multidisiplin*, vol. 1, no. 2, pp. 49–52, 2023.
- [4] M. H. Mahendra, D. T. Murdiansyah, and K. M. Lhaksmana, “Analisis Sentimen Tweet COVID-19 menggunakan K-Nearest Neighbors dengan TF-IDF dan Ekstraksi Fitur CountVectorizer,” *DIKE: Jurnal Ilmu Multidisiplin*, vol. 1, no. 2, pp. 37–43, 2023.
- [5] V. Sihombing, A. S. Sitio, and F. A. Sianturi, “Mengoptimalkan Alokasi Sumber Daya di Lingkungan Cloud Computing Menggunakan Teknik Reinforcement Learning,” *Dike : Jurnal Ilmu Multidisiplin*, vol. 2, no. 2, pp. 52–57, 2024.
- [6] P. Sijabat and A. Simangunsong, “Optimizing Network Performance in Cloud Computing Environments Through Dynamic Resource Allocation Strategies,” *DIKE: Jurnal Ilmu Multidisiplin*, vol. 2, no. 2, pp. 58–61, 2024.
- [7] A. Samuel Sitio and F. A. Sianturi, “Penerapan Algoritma Machine Learning dalam Analisis Pola Perilaku Penggunaan Internet,” *DIKE: Jurnal Ilmu Multidisiplin*, vol. 2, no. 2, pp. 46–51, 2024.
- [8] A. P. Baharsyah and M. I. Suriansyah, “Sistem Penunjang Keputusan Normalisasi Ph Dan Tds Pada Vertical Garden Tanaman Kangkung Dengan Menggunakan Fuzzy Logic Mamdani Berbasis Internet Of Things,” *DIKE: Jurnal Ilmu Multidisiplin*, vol. 2, no. 1, pp. 9–16, 2024.
- [9] F. A. Sianturi, B. Sinaga, and P. M. Hasugian, “Fuzzy Multiple Attribute Decision Macking Dengan Metode Oreste Untuk Menentukan Lokasi Promosi,” *Journal Of Informatic Pelita Nusantara*, vol. 3, no. 1, 2018.
- [10] E. Bu’ulolo and F. A. Sianturi, “Diagnose Expert System Dental Disease In Humans Method Using Dempster Shafer,” *Journal of Computer Networks, Architecture and High Performance Computing*, vol. 2, no. 2, pp. 227–230, 2020.