

D/SET/1992/000

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DOC FINAL STOCK PEDAGING
SUATU STUDI KASUS PADA SEBUAH PERUSAHAAN
PEMBIBITAN AYAM RAS DI BOGOR**

KARYA ILMIAH
MEIKE BHARIANA



**FAKULTAS PETERNAKAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
1992**

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan, dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

RINGKASAN

MEIKE BHARIANA, 1992. Analisis Strategi Pemasaran DOC Final Stock Pedaging: Suatu Studi Kasus pada Sebuah Perusahaan Pembibitan Ayam Ras di Bogor. Karya Ilmiah. Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor.

Pembimbing Utama : Dr. Ir. Kooswardhono Mudikdjo
Pembimbing Anggota : Ir. Dwi Joko Setyono

Dewasa ini agribisnis peternakan ayam ras telah berkembang semakin kompleks yang meliputi kegiatan pra-produksi, produksi dan pasca produksi. Dalam komponen pra-produksi, kegiatan usaha yang penting adalah kegiatan menghasilkan bibit ayam petelur dan pedaging.

Fermasalahan pemasaran bibit ayam (DOC) merupakan masalah yang dapat menghambat kelancaran usaha pembibitan. Masalah tersebut antara lain karena over supply dan karena ketergantungan terhadap situasi pasar khususnya ditingkat peternak komersial.

Penelitian ini bertujuan untuk : (1)Mengetahui trend produksi perusahaan dan fluktuasi jangka pendeknya, (2)Mengetahui trend penjualan dan harga jual DOC Starbro perusahaan untuk mengetahui hubungan antara tingkat penjualan, produksi dan harga jual dan (3)Mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan.

Penelitian ini dilakukan pada bulan April sampai Juni 1992 di sebuah perusahaan pembibitan dan penetasan ayam ras yang berlokasi di Kedung Halang, Bogor.

Metode yang digunakan adalah studi kasus. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder berupa data bulanan selama bulan Juni 1987 sampai dengan bulan Maret 1992.

Data yang terkumpul ditabulasi, diplotkan dan dianalisis dengan metode pemulusan rataaan bergerak tunggal (simple moving average) orde 4. Untuk melihat ketepatan peramalan dilakukan uji dengan statistik Durbin-Watson (DW).

Analisis trend dilakukan dengan regresi sederhana. Pertumbuhan data aktual adalah:

$$V_t = V_0 (1+r)^t,$$

V_t = volume pada periode ke-t, V_0 = volume awal, r = laju pertumbuhan dan t = waktu dalam bulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama lima tahun terakhir, perkembangan volume penjualan DOC FS broiler cenderung mengikuti gerakan siklus yang sama dengan produksinya yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



cenderung tetap meskipun terdapat siklus-siklus yang dipengaruhi oleh faktor-faktor biologis dan penjadwalan produksi yang dilakukan perusahaan dalam mengantisipasi pasar. Selain itu penyebab-penyebab lainnya adalah karena kecilnya pangsa pasar perusahaan dan ciri penyaluran produk yang melalui dealer-dealer tetap. Perkembangan harga jual DOC FS broiler Starbro perusahaan ini mengikuti gerak harga pasar DOC FS broiler yang dipengaruhi oleh keadaan penawaran dan permintaannya. Pada tahun 1989 terjadi perkembangan harga yang berkaitan dengan pengurangan stok bibit dan perubahan-perubahan yang terjadi secara menyeluruh. Beberapa strategi dan taktik pemasaran yang dilakukan perusahaan pada hampir tiap periode adalah: strategi produk dengan melakukan peningkatan kualitas dan jumlah DOC FS broiler yang siap dijual, strategi pengaturan produksi yang seiring dengan harga jual DOC FS broiler dipasar; dan strategi promosi melalui iklan, logo, serta memperkecil biaya promosi melalui perluasan distribusi 90% melalui dealer tetap.

Sehubungan dengan hal itu, perusahaan ini memerlukan sistem produksi dengan pengawasan ketat mengingat harga pasar DOC yang sangat berfluktuasi dan dipengaruhi situasi pasar. Selain itu untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan harus mencari pasar sasaran baru melalui kegiatan promosi, serta melanjutkan sistem contract farming. Diperlukan adanya penelitian lebih lanjut terutama dalam sistem informasi pasar ditingkat industri pembibitan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip, memperbanyak atau menerbitkan karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan, idan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DOC FINAL STOCK PEDAGING
SUATU STUDI KASUS PADA SEBUAH PERUSAHAAN
PEMBIBITAN AYAM RAS DI BOGOR**

**Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk
memperoleh gelar Sarjana Peternakan
pada Fakultas Peternakan
Institut Pertanian Bogor**

Oleh

MEIKE BHARIANA

D24.1523

**FAKULTAS PETERNAKAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
1992**

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DOC FINAL STOCK PEDAGING
SUATU STUDI KASUS PADA SEBUAH PERUSAHAAN
PEMBIBITAN AYAM RAS DI BOGOR

Oleh

MEIKE BHARIANA

D24.1523

Skripsi ini telah disetujui dan disidangkan di hadapan
Komisi Ujian Lisan pada tanggal 26 Nopember 1992.

Pembimbing Utama:

Pembimbing Anggota:

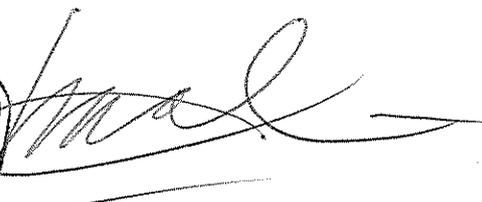


(Dr. Ir. Kooswardhono Mudikdjo)

(Ir. Dwi Joko Setyono)

Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Peternakan
Fakultas Peternakan
Institut Pertanian Bogor

Dekan
Fakultas Peternakan
Institut Pertanian Bogor



(Ir. Asi H. Napitupulu, MSc.)

(H. Lily Amalia S., MSc.)



RIWAYAT HIDUP

Meike Bhariana lahir di Jakarta, 16 Mei 1969 sebagai anak kedua dari ayah Moh. Subagiono, SH (almarhum) dan ibu Ollieve Vergenie Subagiono.

Setelah menamatkan pendidikan sekolah dasar di SD PSKD VI Jakarta pada tahun 1981, penulis melanjutkan sekolah di SMP Negeri 19 Jakarta dan selesai pada tahun 1984. Selanjutnya pada tahun 1987 menamatkan pendidikannya di SMA Negeri 47 Jakarta.

Jenjang perguruan tinggi dimulainya pada saat diterima di Institut Pertanian Bogor pada tahun 1987 melalui jalur PMDK. Setelah lulus Tingkat Persiapan Bersama pada tahun 1988, ia diterima di Fakultas Peternakan dan pada tahun 1990 memilih Jurusan Sosial Ekonomi Peternakan sebagai bidang keahliannya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip, sebagian atau seluruhnya, atau untuk tujuan mempromosikan atau menjual barang, tanpa izin dari pihak IPB University.
2. Dilarang mengutip, sebagian atau seluruhnya, atau untuk tujuan mempromosikan atau menjual barang, tanpa izin dari pihak IPB University.

PRAKATA

Fuji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Yang Maha Kuasa, atas berkat dan rahmat-Nya kami dapat menyelesaikan karya ilmiah ini.

Pada kesempatan ini kami mengucapkan beribu terima kasih Bapak Dr. Ir. Kooswardhono Mudikdjo serta Bapak Ir. Dwi Joko Setiono sebagai pembimbing utama dan pembimbing anggota yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dengan segala kesungguhan hati untuk terselesainya tulisan ini.

Tidak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak Ir. Yan Leswara, Bapak Ir. Edward R. Naiola serta Bapak Ir. A.B. Siregar selaku staf PT Cargill Indonesia yang selama penelitian telah memberikan banyak bantuan dan kerja sama yang sangat berarti.

Terima kasih pula untuk Ibunda Ollieve Vergenie Subagiono, Kakanda Daan Yahya, Adinda Debry Sagitari, Mas Joe serta semua pihak yang terlibat demi selesainya karya ilmiah ini, yang telah memberikan dorongan, bantuan dan doa yang ikhlas serta begitu berarti bagi penulis.

Kami menyadari bahwa tulisan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu saran dan kritik yang membangun dari para pembaca sangat diharapkan.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi kita semua.
Amin.

Bogor, Nopember 1992

Penulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	ii
RIWAYAT HIDUP	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
PENDAHULUAN	1
TINJAUAN PUSTAKA	4
MATERI DAN METODE	
Lokasi dan Waktu	15
Metode Penelitian	15
Pengolahan dan Analisis Data	16
HASIL DAN PEMBAHASAN	
Keadaan Umum Perusahaan	19
Struktur Organisasi dan Mekanisme Kerja.....	20
Deskripsi Bagian Produksi.....	24
Deskripsi Bagian Penetasan.....	28
Pemasaran DOC FS Broiler.....	31
Analisis Perkembangan Volume Penjualan dan Harga DOC FS Broiler Starbro Bulanan.....	35
Situasi Pemasaran yang Dihadapi Perusahaan	40
Analisis Strategi Pemasaran	44
KESIMPULAN DAN SARAN	53
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN	58

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR TABEL

Nomor	<u>Teks</u>	halaman
1.	Proyeksi Kebutuhan Bibit pada Pelita V	9
2.	Perkembangan Pemasukan Induk Starbro di Nagrak	26
3.	Hasil Pemulusan Data Penjualan dengan MA 4 serta Kesalahannya.....	37
4.	Hasil Pemulusan Data Harga Jual dengan MA 4 serta Kesalahannya.....	38
 <u>Lampiran</u> 		
1.	Contoh Penentuan COGS Dalam Laporan Tahunan Perusahaan	59
2.	Daftar Pelanggan Tetap dan Tidak Tetap Perusahaan	60
3.	Data Asal dan Data Hasil Pemulusan dengan MA 4 untuk Produksi DOC dan Produksi Telur Tetas.....	61
4.	Tabel Sidik Ragam Regresi Linier Sederhana antara $\ln(\text{Penjualan})$, $\ln(\text{harga})$, $\ln(\text{produksi})$ dan $\ln(\text{Produksi Telur Tetas})$ dengan Waktu...	63
5.	Perkembangan Pemasukan Induk Starbro di Nagrak	64

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR GAMBAR

	halaman
<u>Teks</u>	
1. Bagan Alir Strategi Pemasaran.....	12
2. Struktur Organisasi Perusahaan	20
3. Struktur Organisasi Divisi	22
4. Bagan Alir Perusahaan Mulai dari Peternak- an	23
5. Mekanisme Pengambilan Keputusan dalam Peru- sahaan	25
6. TSPlot Volume Penjualan DOC FS Starbro Mu- lai Juni 1987 sampai Maret 1992	35
7. TSPlot Harga Jual DOC FS Broiler Starbro Mulai Juni 1987 sampai Maret 1992.....	36
8. TSPlot Hasil Pemulusan Data Volume Penju- alan DOC FS Broiler Starbro dengan MA 4...	39
9. TSPlot Hasil Pemulusan Data Harga Jual DOC FS Broiler Starbro	40
10. TSPlot Hasil Pemulusan Data Produksi Telur Tetas DOC FS Broiler Starbro dengan MA 4..	41

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak mengigikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan/jajan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Meningkatnya pendapatan secara langsung menyebabkan kenaikan permintaan akan produk ternak. Berkaitan dengan itu usaha peternakan ayam ras di Indonesia telah berkembang dengan pesat dalam waktu yang singkat. Hal ini karena karakteristik produksi dan outputnya memenuhi persyaratan komersial, meskipun pada mulanya peternakan ayam ras hanya merupakan usaha sampingan yang berfungsi sebagai sumber tambahan pendapatan rumah tangga.

Dewasa ini agribisnis peternakan ayam ras telah berkembang semakin lengkap yang meliputi kegiatan pra-produksi, produksi dan pasca produksi. Dalam komponen pra-produksi, kegiatan usaha yang penting adalah berbagai kegiatan yang pada akhirnya menghasilkan bibit ayam petelur dan pedaging. Permasalahan yang dihadapi pembibit meliputi masalah produksi, permintaan dan harga input yang berfluktuasi dan ada pada setiap jenjang bibit, yaitu: galur murni (*Pure Line* atau PL), bibit dasar (*Grand Grand Parent Stock* atau GGPS), bibit nenek (*Grand Parent Stock* atau GPS), bibit dasar (*Parent Stock* atau PS) dan ayam komersial (*Final Stock* atau FS).

Ayam FS merupakan produk akhir pembibitan, karena itu daya serap FS oleh peternak konsumen sangat penting dalam perkembangan pembibitan. Setiap perusahaan mengatur produksi FS melalui pengendalian produksi dan menyusun strategi pemasaran, agar proses kehidupan industri berjalan lancar.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan sumber
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Permasalahan

Berdasarkan keadaan perkembangan peternakan seperti di atas, masalah yang dihadapi saat ini dan akan diteliti adalah:

1. Tidak tersedianya informasi yang cermat (secara kuantitatif) mengenai tingkat produksi yang dapat dicapai pada periode usaha mendatang. Proyeksi yang ada selama ini lebih didasarkan pada pengalaman yang lalu.
2. Kurang diketahuinya trend dan perubahan-perubahan jangka pendek dalam penjualan output serta kaitannya dengan produksi dan harga pasar.
3. Belum adanya strategi pemasaran jangka pendek yang tepat untuk diterapkan oleh perusahaan dalam menyelesaikan masalah-masalah pemasaran seperti diatas.

Dalam tiga kondisi diatas, perusahaan pembibitan harus melakukan manajemen dan perencanaan pemasaran yang strategis untuk meningkatkan volume produksi dan penjualannya.

Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui trend produksi perusahaan dan fluktuasi jangka pendek produksi dan penjualan output perusahaan
2. Mengetahui trend penjualan dan harga untuk mengetahui hubungan antara tingkat produksi, penjualan dan harga jual
3. Mengetahui strategi pemasaran jangka pendek perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai:

1. Masukan baru dan pelajaran tentang bagaimana memecahkan masalah pada aspek-aspek pemasaran terutama *marketing-mix* dan sistem informasi pasar
2. Perencanaan produksi DOC FS pedaging yang disesuaikan dengan pemasarannya dari waktu ke waktu
3. Dapat menjadi informasi bagi semua pihak dalam rangka penelitian lebih lanjut dan memberikan masukan bagi perusahaan dalam perencanaan produksi dan pemasaran.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Perkembangan Industri Peternakan Ayam Ras

Pada awalnya peternakan unggas khususnya ayam hanya merupakan usaha sampingan, yaitu sebagai sumber tambahan pendapatan rumah tangga petani atau peternak. Dengan semakin tingginya tingkat konsumsi protein hewani diperlukan suatu sistem produksi yang dapat meningkatkan penawaran (*offer*). Produk ayam ras merupakan komoditas peternakan yang berkembang baik dengan karakteristik produksi dan outputnya memenuhi persyaratan komersial.

Program BIMAS ayam di Bogor dan Yogyakarta tahun 1972 yang menjadi program nasional pada tahun 1974-1975 diperkirakan telah merangsang kalangan swasta untuk memasuki perusahaan ayam ras.

Agar dampak swastanisasi ini berpengaruh positif terhadap pertumbuhan agribisnis ayam ras, maka setiap perusahaan peternakan ayam ras harus memiliki ijin usaha. Dasar perijinan usaha peternakan dituangkan dalam PP No. 6 tahun 1977 yang dijabarkan dalam SK Mentan No.406/Kpts/Org/6. Menurut regulasi tersebut peternakan yang berpopulasi antara 2500 sampai 5000 ekor ayam petelur, atau 375 sampai 500 ekor ayam pedaging harus memperoleh ijin usaha dari gubernur. Sedangkan kemungkinan akibat jangka panjangnya antara lain: (1) peternakan rakyat akan mengalami kebangkrutan, (2) munculnya *free fight liberalism* yang bertentangan dengan ekonomi Pancasila dan (3) ketenagakerjaan (IPB, Ringkasan Eksekutif: Studi

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University
2. Dilarang mengumumkan, idan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University

Agribisnis Perunggasan).

Perkembangan peternakan ayam ras yang cepat belum diikuti dengan stabilitas harga sarana produksi seperti bibit dan pakan.

Menurut Ditjen Peternakan hari depan usaha peternakan terutama perunggasan memiliki prospek sangat baik. Diungkapkannya bahwa jika pada tahun 1969 populasi ayam petelur baru mencapai 188 000 ekor maka pada tahun 1990 populasinya sudah mencapai 41 436 000 ekor, sedangkan ayam pedaging yang pada tahun 1969 belum dikembangkan secara intensif pada tahun 1990 populasinya sudah mencapai 346 394 000 ekor (Poultry, Indonesia 1991).

2. Perkembangan Industri DOC Pedaging

Usaha pembibitan perlu mendapat perhatian untuk menjamin penyediaan DOC, baik kualitas, kuantitas dan kontinuitas serta harga. Meningkatnya permintaan ayam ras mendorong banyak pihak untuk memperluas usaha pembibitan. Tercatat lima belas perusahaan pembibitan GPS . Kuantitas produksi DOC pedaging tahun 1982 baru mencapai 45572 juta ekor sedangkan pada tahun 1984 melonjak menjadi 162899 juta ekor (Murtidjo, 1986). Perkembangan usaha peternakan ayam yang ras sangat cepat ternyata menimbulkan berbagai masalah seperti fluktuasi harga sarana produksi (bibit dan pakan), harga jual hasil produksi serta persaingan antara peternak besar dan peternak kecil. Harga DOC dikenal cukup tinggi selama ini cenderung mengikuti harga hasil produksi (daging dan





@Hak cipta milik IPB University

telur ayam ras) pada saat panen. Jika harga ayam ras pedaging saat panen tinggi, maka harga anak ayam (DOC) pun tinggi (Poultry Indonesia, 1985).

Perusahaan pembibitan dan penetasan ayam ras pada awal perkembangannya pada tahun 1960-an tersebar di wilayah Jawa Barat. Kini sudah menyebar ke Jawa Tengah, Jawa Timur bahkan Sumatera, Kalimantan dan Irian Jaya. Penyebarannya cenderung tidak merata secara wilayah dan tergantung potensi peternak serta konsumsi hasil unggas. Setiap perusahaan umumnya memproduksi DOC dari strain tertentu. Perbedaan strain dan tipe DOC (pedaging dan petelur) ternyata mempunyai harga yang berbeda.

Perusahaan pembibitan ayam ras di Kabupaten Bogor seluruhnya berjumlah 18 perusahaan yang terdiri dari satu perusahaan pembibitan GP, dua buah perusahaan GP dan PS dan 15 buah perusahaan pembibitan PS. Adapun jumlah populasi PS seluruhnya ada 67 889 ekor terdiri dari GP petelur 12 299 ekor dan GP pedaging 55 890 ekor (laporan tahunan Dispet Kabupaten DT II Bogor tahun 1990/1991). Penyebaran DOC hasil GP tersebut meliputi seluruh Indonesia, antara lain Jabotabek, Jawa Timur, Jawa Tengah, Sumatera Selatan, Sulawesi Selatan, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Selatan. Selain penyebaran di dalam negeri, pembibitan ayam ras PS juga diekspor ke luar negeri. Jumlah ekspor PS pedaging yang tercatat tahun 1990/1991 sebesar 918 433 ekor.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip, sebaga atau seluruhnya, tanpa izin, tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkani: dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

3. Produksi Anak Ayam (DOC) Ras Pedaging

Anak ayam umur sehari (DOC), sebagai komoditi peternakan khususnya dan komoditi pertanian umumnya, memiliki sifat-sifat khas tertentu dibandingkan komoditi industri benda hasil produksi manufaktur maupun industri bahan-bahan alamiah (*natural raw materials*). Secara fisik, komoditi pertanian umumnya mempunyai sifat mudah rusak sehingga memerlukan penanganan khusus baik dalam hal transportasi maupun penyimpanannya (Atmakusuma, 1984).

Perkembangan industri DOC seiring dengan perkembangan industri ayam ras di Indonesia. Jenjang bibit ayam yang terdapat di Indonesia adalah bibit galur murni (FS), bibit dasar (GGPS), bibit nenek (GPS), bibit induk (PS) serta ayam komersial atau ayam niaga (FS). Pada saat ini terdapat 72 buah perusahaan pembibitan di Indonesia. Jumlah ini belum termasuk perusahaan kecil yang belum terdaftar dan belum memiliki ijin usaha. Dari seluruh usaha pembibitan di Indonesia diproduksi sekitar 36 macam strain (Sastrohadinoto, 1985).

4. Karakteristik DOC Pedaging

Anak ayam umur sehari atau *Day Old Chick* (DOC) sebagai komoditi peternakan khususnya dan komoditi pertanian umumnya memiliki sifat khas tertentu dibandingkan dengan komoditi industri manufaktur maupun industri lainnya. Sifat fisik komoditi pertanian umumnya mempunyai sifat mudah rusak (*perishable*) sehingga memerlukan penanganan khusus dalam

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University
2. Dilarang mengumumkan, iklan, memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University

transportasi dan penyimpanannya. Selain sifat tersebut, komoditi ini mempunyai berat dan volume yang besar sehingga memakan tempat yang besar dan mahal dalam transportasi dan penyimpanannya (Atmakusuma, 1984).

DOC yang ada di pasar terdiri dari berbagai strain yang didapat dari sumber-sumber penjual yang berbeda. DOC yang diijinkan oleh pemerintah adalah anak ayam yang mempunyai bobot antara 32-45 gram. Bobot ini biasanya didapat bila bobot telur tetas dikurangi dengan 35% bobot itu sendiri. Harga DOC berkisar antara 400-850 rupiah per ekor tergantung strain, tempat dan waktu penjualan.

DOC dikemas dalam suatu kotak khusus persegi empat dengan luas dasar lebih besar daripada luas bagian atas agar dicapai ventilasi udara yang baik. Setiap kotak terdiri dari 100 ekor yang terbagi dalam 4 kotak dengan isi masing-masing 25 ekor (Rasyaf, 1984). Biasanya pembelian DOC tidak dapat dilakukan per ekor tapi minimum 1 kotak (100 ekor) ditambah 2 ekor DOC sebagai ekstra.

Dalam kondisi lingkungan yang normal anak ayam bertahan selama lebih kurang 60 jam dalam kotak tanpa penambahan makanan karena telah mempunyai cadangan makanan dalam tubuhnya. Seleksi DOC untuk ayam broiler adalah berdasarkan cacat tidaknya DOC yang diperiksa.

5. Permintaan Terhadap DOC Pedagang

Permintaan didefinisikan sebagai keinginan terhadap produk-produk tertentu yang didukung oleh suatu kemampuan dan



kemauan membeli produk itu (Kotler, 1990).

Langkah pertama dalam memulai peluang pasar adalah memperkirakan permintaan pasar (Kotler, 1990), permintaan pasar itu sendiri merupakan jumlah yang diperlukan oleh konsumen. Pada Tabel 1 tertera proyeksi kebutuhan bibit pada Pelita V (Mudikdjo, 1991). Dari tabel tersebut terlihat bahwa pada tahun-tahun mendatang permintaan akan bibit ayam pedaging semakin meningkat dengan asumsi faktor-faktor lain tetap.

Tabel 1. Proyeksi Kebutuhan Bibit pada Pelita V (1989-1993)

Jenis	1989	1990	1991	1992	1993
FS	242265.7	270734.3	292294.7	337697.0	357318.0
FS ¹⁾	2321.8	2590.8	2797.1	3225.8	3419.3
GPS ²⁾	129.0	143.9	155.4	179.2	190.0

Sumber: Mudikdjo, K., 1991. Studi Agribisnis Perunggasan.

- 1) Tiap ekor FS menghasilkan 104-105 ekor FS
- 2) Tiap ekor GPS menghasilkan 18 ekor FS

6. Rataan Bergerak (Moving Average)

Metode ini merupakan bagian dari metode pemulusan (smoothing) dan tergolong ke dalam analisis data deret berkala (time series). Untuk semua kasus, tujuannya adalah memanfaatkan data masa lalu untuk mengembangkan suatu sistem pramalan pada periode mendatang (Makridakis, 1988).

Salah satu cara untuk mengubah pengaruh data masa lalu adalah dengan menentukan sejak awal berapa jumlah nilai

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University



@Hak cipta milik IPB University

observasi masa lalu yang akan dimasukkan untuk menghitung nilai tengah (rata-rata) (Makridakis, 1988). Untuk menggambarkan prosedur ini digunakan istilah rata-rata bergerak atau *moving average* (MA).

Secara umum rumus untuk mendapatkan nilai ramalan pada metode MA ini adalah:

$$F_{t+1} = (X_1 + X_2 + \dots + X_t) / t$$

dengan

- F_{t+1} : nilai peramalan untuk periode ke-(t+1)
- X_t : nilai data aktual pada periode ke-t

Menurut Makridakis (1988), metode MA mempunyai karakteristik sebagai berikut:

1. Hanya menyangkut t periode terakhir dari data yang diketahui
2. Jumlah titik data dalam setiap rata-rata tidak berubah dengan berjalannya waktu.

Sedangkan kelemahan-kelemahannya adalah:

1. Metode ini memerlukan penyimpanan yang lebih banyak karena semua t observasi terakhir harus disimpan, tidak hanya nilai tengahnya
2. Metode ini tidak dapat menanggulangi dengan baik adanya trend atau musiman

7. Analisis Trend

Analisis trend merupakan suatu bentuk khusus dari regresi sederhana dengan waktu sebagai variabel bebas. Metode ini terdiri dari pencocokan suatu hubungan linear ke nilai deret

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak mengikat kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

yang lalu dengan waktu (t) sebagai variabel bebas (Makridakis, 1988).

Jika Y sebagai variabel tak bebas dan t sebagai variabel bebas, maka tujuan yang ingin dicapai adalah mendapatkan persamaan

$$Y_t = a + bt$$

dengan a sebagai intersep dan b kemiringan (gradien) garis.

8. Pengertian Pemasaran

Definisi pemasaran tidak dapat dibahas sebagai kesatuan tersendiri, tetapi merupakan gabungan dari : kegiatan penjualan, iklan , pengecer (*retailer*) dan sebagainya (Zikmund, 1984). Kegiatan perusahaan bukan hanya tertuju kepada keuntungan fisik perusahaan, namun ada hal-hal yang didapat selain keuntungan bagi perusahaan. Seperti iklan untuk kampanye atau himbauan kesehatan bukanlah usaha untuk mendapatkan keuntungan (sesuatu), tetapi kegiatan yang dapat memberikan kepuasan tersendiri lebih daripada barang-barang industri yang telah diproduksi. Oleh karena itu batasan marketing meliputi adanya proses pertukaran baik fisik maupun nilainya.

9. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran haruslah terdiri dari tujuan jangka panjang serta objektif-objektif ketentuan pelaksanaannya juga alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan-





© Hak cipta milik IPB University

tujuan tersebut (Zikmund, 1984).

Dalam suatu strategi selalu terkandung juga perencanaan strategis yang merupakan proses yang terus menerus dan terdiri dari: pembagian wewenang kerja dan tanggung-jawab masing-masing, lokasi kegiatan, waktu dan pelaksanaan tindakan yang terperinci (Affif, 1990). Pada dasarnya dalam suatu strategi pemasaran tercakup adanya strategi produk dan strategi pasar. Untuk lebih memudahkannya, maka pada Gambar 1 berikut dapat dilihat beberapa kaitan strategi pemasaran dengan situasi umum perusahaan.



Gambar 1. Bagan Alir Strategi Pemasaran

Dalam gambar di atas terlihat adanya strategi kombinasi unsur-unsur pemasaran yang dikenal dengan istilah strategi marketing-mix. Ini merupakan suatu strategi yang menyangkut koordinasi antara:

1. Product: yakni bagaimana karakteristik dan ciri-ciri suatu produk ditetapkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak mengikat kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
@Hak cipta milik IPB University

2. Promotion: yakni bagaimana cara-cara promosi digunakan
3. Price: yakni bagaimana kebijaksanaan harga ditetapkan
4. Place: yakni bagaimana cara pendistribusian produk dilaksanakan.

Selanjutnya dalam bagan tersebut dikenal istilah taktik pemasaran yang merupakan suatu usaha yang mengarah pada tindakan dan pengambilan keputusan yang bersifat bertahap dan terperinci, dilakukan setiap hari pada setiap bagian (Afiff, 1990).

Menurut Zikmund dan D'Amico (Marketing, 1984) pembentukan strategi pemasaran melalui 3 tahap, yaitu:

1. Identifikasi dan evaluasi peluang pasar; tahap ini merupakan suatu diagnosa interpretasi untuk menafsirkan atribut lingkungan.
2. Segmentasi pasar dan memilih pasar sasaran dengan mengelompokkan massa pasar yang heterogen menjadi kelompok yang spesifik.
3. Perencanaan marketing-mix.

Pemilihan kombinasi marketing-mix perusahaan tergantung pada bidang usaha perusahaan serta apa yang akan dilakukan perusahaan di pasar dan yang bersangkutan dengan teknologi (Foster, 1985).

Masing-masing perusahaan dapat mengidentifikasi segmen-segmen pasar yang paling menarik sehingga perusahaan itu bisa melayani secara efektif (Kotler, 1990). Segmentasi pasar mempunyai keuntungan bagi perusahaan karena dapat mengkhusus-

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengacu sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



kan diri pada segmen pasar tertentu sehingga dapat melindungi diri terhadap persaingan (Afiff, 1990).

Market targeting (penentuan sasaran pasar) merupakan keputusan perusahaan pasar manakah yang akan dilayani (Swastha dan Basu, 1990).

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

MATERI DAN METODE

Lokasi dan Waktu

Penelitian ini dilakukan selama sekitar 3 bulan, yaitu bulan April sampai dengan bulan Juni 1992. Kasus yang diambil adalah sebuah perusahaan pembibitan dan penetasan ayam ras yang berlokasi di Kedung Halang Kabupaten Bogor.

Ciri-ciri perusahaan yang diteliti adalah:

1. Perusahaan tersebut adalah perusahaan swasta asing komersial dengan status PMA (Penanaman Modal Asing) yang telah cukup lama memproduksi.
2. Perusahaan tergolong sedang, skala tidak terlalu besar dalam bisnis DOC sehingga pangsa pasarnya tidak terlalu besar, namun perusahaan tersebut tergolong stabil dalam bisnisnya.

Dengan ciri-ciri tersebut diharapkan akan dapat lebih banyak dipelajari berbagai aspek pemasaran DOC.

Divisi Poultry dari perusahaan tersebut berlokasi di Kecamatan Kedung Halang, Kabupaten Bogor, namun terdaftar sebagai perusahaan pembibitan di wilayah Sukabumi.

Metode

Metode yang digunakan dalam penelitian adalah analisis kasus (*case analysis*), sehingga diharapkan akan memberikan gambaran yang rinci dan sistematis mengenai kasus yang diteliti.

Data yang diperoleh berupa data primer yang langsung

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber;
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan, dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
@Hak cipta milik IPB University

diperoleh sebagai hasil wawancara dan pengamatan, sedangkan data sekunder yang dikumpulkan meliputi: data produksi, penjualan dan harga tiap bulan untuk perusahaan yang bersangkutan. Data kuantitatif yang diamati adalah data 5 tahun terakhir terhitung sejak tahun 1987 sampai dengan 1992.

Pengolahan dan Analisis Data

Pemulusan Data

Data yang terkumpul dari semua sumber diseleksi dan dikelompokkan secara sistematis. Data kuantitatif yang diperoleh ditabulasi, diplotkan dan dianalisis dengan Metode Pemulusan (Smoothing). Dengan metode ini dapat diadakan peramalan berdasarkan data yang tersedia, baik untuk waktu yang telah lewat maupun untuk waktu yang akan datang. Selain itu pola naik turunnya data dapat dilihat dengan lebih jelas.

Metode pemulusan yang digunakan adalah rata-rata bergerak atau MA. Peramalan dilakukan berdasarkan rata-rata n buah data (rata-rata bergerak orde ke-n). Jika pemulusan dengan MA ini hanya dilakukan sekali maka cara ini disebut MA tunggal, sedangkan jika terhadap MA tunggal ini dilakukan rata-rata bergerak lagi maka disebut MA ganda, dan seterusnya untuk rata-rata bergerak berikutnya disebut rata-rata bergerak berganda (multiple moving average).

Kombinasi rata-rata bergerak mempunyai variasi yang tak terbatas, tidak ada alasan khusus untuk memakai kombinasi tertentu. Misalnya kombinasi MA 4x4 artinya mula-mula dilakukan MA orde 4 dan dilanjutkan dengan MA orde 4 lagi. Dalam

penelitian ini akan digunakan MA 4 karena dari pengamatan awal terlihat bahwa fluktuasi terjadi sekitar 4 bulan.

Untuk melihat ketepatan peramalan dilakukan analisis kesalahan $e(t)$ dimana

$$e(t) = Y(t) - Z(t)$$

Selanjutnya diukur statistik Durbin-Watson (DW), dimana

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^n (e_{t-1} - e_t)^2}{\sum_{t=1}^n e_t^2}$$

Nilai statistik DW terletak antara 0 sampai 4, nilai 2 berarti model peramalan yang didapat cukup menggambarkan atau mewakili keadaan yang sebenarnya sedang nilai yang jauh dari 2 menunjukkan keadaan yang sebaliknya.

Analisis Trend

Analisis trend dilakukan dengan menggunakan analisis regresi. Diasumsikan bahwa model pertumbuhan data aktual adalah

$$V(t) = V(0) (1+r)^t$$

dengan $V(t)$: volume pada periode ke-t

$V(0)$: periode awal

r : rasio pertumbuhan

t : waktu (bulan)

Dengan demikian berlaku

$$\ln V(t) = \ln V(0) + t \ln(1+r) \text{ atau } Y = a + b t, \text{ untuk}$$

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

$Y = \ln V(t)$ dan $b = \ln (1+r)$.

Dengan menggunakan regresi linier sederhana dapat diperoleh nilai r . Diasumsikan bahwa data yang tersedia memenuhi asumsi regresi.

Analisis Strategi Pemasaran

Hasil pemulusan data dan analisis trend selanjutnya dianalisis lebih lanjut dikaitkan dengan harga dan taktik pemasaran yang dilakukan perusahaan. Secara khusus dilakukan analisis tentang bagaimana perusahaan menentukan kombinasi **marketing mix**-nya, yaitu: target pasar, ciri produk, harga, saluran distribusi dan strategi penjualan yang dikenal dengan **4 P (Product, Price, Place dan Promotion)**.

@Hak cipta milik IPB University

IPB University



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengubah sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Perusahaan

Unit usaha pembibitan yang diteliti merupakan bagian dari perusahaan multinasional yang menanamkan modalnya di Indonesia dengan fasilitas Penanaman Modal Asing (PMA) sejak tahun 1974.

Kegiatan usaha pembibitan telah dimulai sejak tahun 1974 dengan impor pertama PS dari dua macam strain yaitu strain Starbro untuk ayam ras pedaging dan strain Isa Brown untuk ayam ras petelur. Perusahaan ini merupakan pemegang hak produksi dan pemasaran strain broiler Starbro untuk Indonesia dari pusatnya di Canada. Impor GPS pertama kali oleh perusahaan ini dilakukan pada tahun 1987, sejalan dengan kebijaksanaan pemerintah dan juga karena semakin jelasnya prospek usaha perunggasan di Indonesia.

Perkembangan pemasaran DOC strain tersebut diikuti dengan berdirinya perusahaan-perusahaan pembibitan yang menggunakan PS dari perusahaan ini. Perusahaan-perusahaan agen atau perusahaan yang menggunakan strain Starbro tersebut kini tersebar diseluruh kepulauan Indonesia, antara lain di Jabotabek, Bandung, Tasikmalaya, Jawa Tengah, Jawa Timur, Sulawesi dan Sumatera. Penjualannya tidak hanya dilakukan didalam negeri tapi juga keluar negeri seperti ke Pakistan dan Malaysia.

Perusahaan ini bertujuan untuk mengembangkan dan menghasilkan produk agroindustri khususnya bibit ayam ras yang baik

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University
2. Dilarang mengumumkan, mendistribusikan, memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University
Perpustakaan IPB University



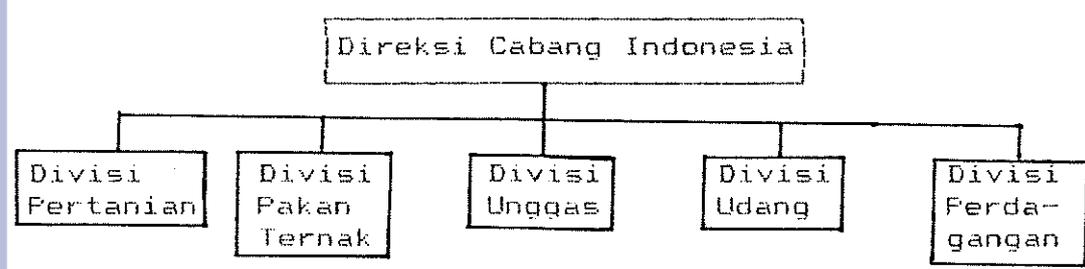
@Hak cipta milik IPB University

agar dapat menunjang perkembangan usaha peternakan ayam ras dan memenuhi permintaan daging dan telur ayam di Indonesia secara umum. Perusahaan ini terbagi menjadi beberapa divisi. Salah satunya adalah divisi unggas yang akan menjadi objek penelitian ini.

Divisi unggas dan pembibitan mempunyai tujuan untuk:

- (1) menciptakan lapangan kerja dan mensejahterakan kehidupan karyawan.
- (2) mengembangkan usaha-usaha peternakan ayam ras didaerah-daerah potensial
- (3) mencari tingkat keuntungan yang tinggi dengan pengorbanan yang sekecil-kecilnya dalam bisnis agroindustri khususnya pembibitan ayam ras.

Struktur organisasi perusahaan yang terbagi atas divisi-divisi ini dapat dilihat pada Gambar 2 di bawah ini.



Gambar 2. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi dan Mekanisme Kerja

Lokasi masing-masing divisi berbeda. Pembibitan dan penetasan merupakan divisi unggas yang berlokasi di Kabupaten Bogor untuk bagian penetasan dan Kabupaten Sukabumi untuk

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

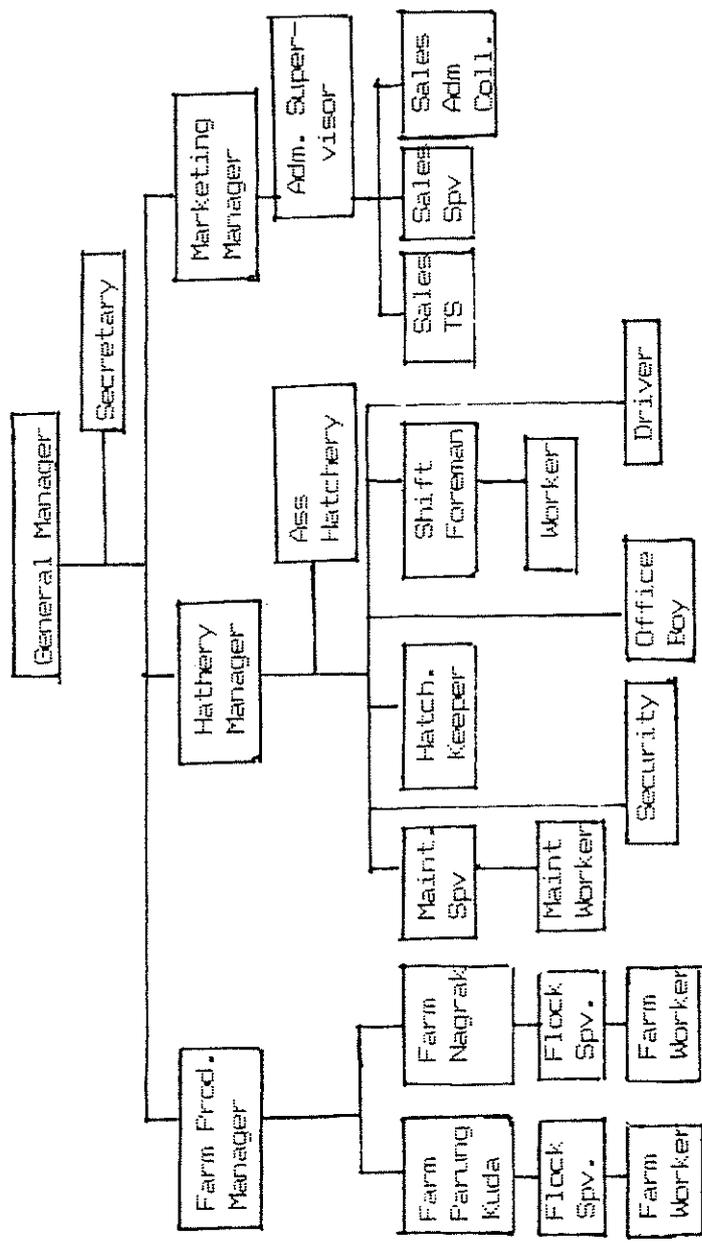
peternakan pembibitan. Struktur divisi unggas dan pembibitan tertera pada Gambar 3.

Dari struktur organisasi tersebut dapat dilihat bahwa perusahaan ini menganut sistim organisasi garis (lini) karena semua instruksi bergerak secara vertikal, yaitu dari pimpinan keberbagai unit dibawahnya. Sistim organisasi seperti ini memiliki disiplin kerja yang baik dan kesatuan dalam kepemimpinan. Masing-masing bagian mempunyai beban dan tanggung jawab yang berbeda-beda namun banyak memiliki kesamaan dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Bagian produksi dan hatchery memiliki struktur yang berbeda secara operasional. Bagian produksi terdiri dari 6 orang (3 pasang), masing-masing pasangan menduduki salah satu dari jabatan-jabatan farm manager, flock supervisor dan farm workers. Sedangkan manager bagian penetasan atau bagian hatchery membawahi enam staf, yaitu: maintenance supervisor, worker, hatchery keeper, shift foreman, security, office boy dan driver. Manager hatchery dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh assistant hatchery yang juga merangkap sebagai manager pemasaran.

Bagian pemasaran terdiri dari: sales technical service, sales supervisor dan sales administration collection. Ketiga staf tersebut memiliki tugas berbeda-beda dan bertanggung jawab kepada manajer pemasaran yang dibantu oleh seorang administration supervisor.

Direksi perusahaan ini sebagai pimpinan tertinggi peru-



Gambar 3. Struktur Organisasi Divisi

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang membuat sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.

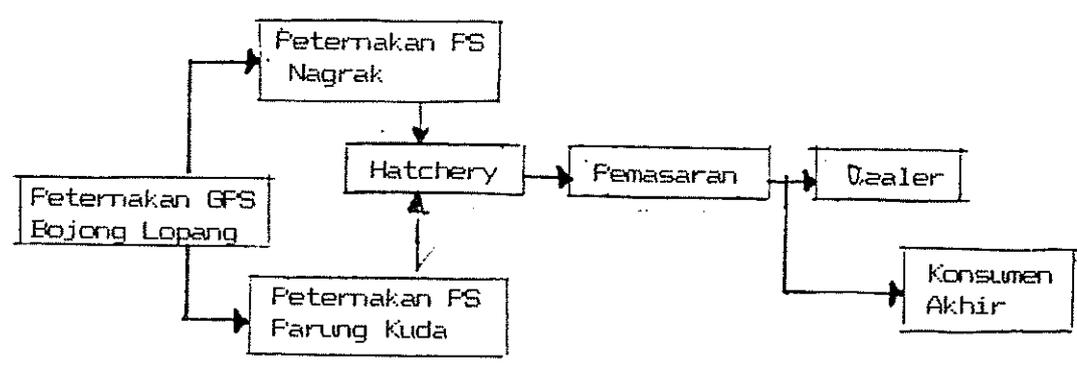
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

sahaan cabang Indonesia bertanggung jawab kepada pimpinan pusat perusahaan di Minnesota, Minneapolis. Tugas utama direksi adalah menyusun dan menyiapkan rencana kerja keseluruhan mengenai kegiatan perusahaan dan memberi pertimbangan tentang pelaksanaan dan hasil kerja tiap bagian. Setiap bulan direksi turun langsung ke lapang untuk melihat keadaan yang sebenarnya dan membuat laporan tertulis tentang prestasi perusahaan dan langsung dikirimkan ke Minnesota.

Unit produksi yang dipimpin oleh seorang manajer produksi bertugas secara fisik dan administratif untuk memelihara ayam induk GPS dan PS, menghasilkan telur bibit PS dan FS dengan daya tetas yang tinggi. Manajer produksi menangani tiga unit produksi yaitu: peternakan GPS di Bojong Lopang, Pelabuhan Ratu; peternakan PS petelur di Parung kuda, Sukabumi; peternakan PS pedaging/broiler di Nagrak, Sukabumi.



Gambar 4. Bagan Alir Perusahaan dari Mulai dari Peternakan sampai Konsumen Akhir

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University
2. Dilarang mengumumkan, dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University



@Hak cipta milik IPB University

Selanjutnya bagian hatchery melaksanakan kegiatan penetasan telur bibit yang diterima dari unit produksi untuk menghasilkan DOC FS broiler. Produksi DOC FS yang dihasilkan kemudian dipasarkan oleh bagian pemasaran kepada para dealer atau agen dan perusahaan peternakan yang langsung menggunakan DOC FS perusahaan ini sebagai input usahanya. Aliran kegiatan suplai produksi dan pemasaran dapat dilihat pada Gambar 4.

Dalam operasionalnya terdapat kerjasama antara tiap-tiap bagian yaitu antara bagian produksi, hatchery, pemasaran dan administrasi. Bagian produksi bertanggung jawab terhadap output perusahaan baik dalam kuantitas maupun kualitasnya.

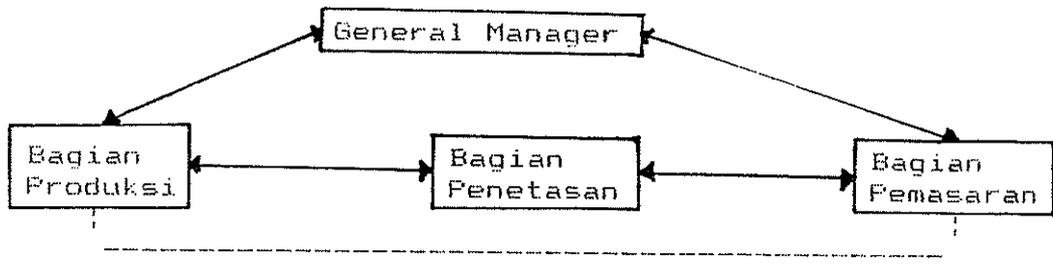
Tiap-tiap bagian selalu memberikan informasi melalui laporan-laporan mereka dalam pertemuan antar departemen. Selain laporan-laporan tersebut diatas, ada laporan tahunan yang khusus diberikan kepada direksi perusahaan ini cabang Indonesia. Laporan tahunan ini biasanya mencakup *budgeting*, target produksi yang diharapkan, keadaan ekonomi pasar, serta strategi pemasaran yang telah dan akan dilakukan.

Dalam Gambar 5 dapat dilihat mekanisme kerja antar bagian perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Deskripsi Bagian Produksi

Perusahaan pembibitan ini berlokasi di dua tempat yaitu di Kabupaten Sukabumi dan Kabupaten Bogor. Hal ini disebabkan secara fungsional perusahaan dapat dibagi dua bagian, yaitu:

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Gambar 5. Mekanisme Pengambilan Keputusan dalam Perusahaan

Bagian penetasan (Hatchery) yang berlokasi di Kecamatan Kedunghalang, Bogor. Dari bagian ini dihasilkan produk berupa anak ayam umur sehari (DOC) Final Stock broiler strain Starbro dan DOC Final Stock petelur strain Isa Brown.

Peternakan (Farm) untuk pemeliharaan Parent Stock (PS) broiler milik perusahaan ini berlokasi di Nagrak, Sukabumi (55 km dari Bogor) dan di Ciputat ; sedangkan peternakan PS layer atau petelur berlokasi di Parung Kuda, Sukabumi. Selain dua peternakan tersebut, ada satu peternakan lagi di Bojong Lopang, Sukabumi. Lokasi peternakan ini lebih terisolasi daripada peternakan di Nagrak dan Parung Kuda , sebab peternakan ini memelihara Grand Parent Stock (GPS) broiler dan petelur. Telur tetas dari induk GPS ini ditetaskan langsung di tempat tersebut, mengingat bahwa harga telur tetas dari GPS jauh lebih mahal sehingga diperlukan usaha menghindari kerugian secara ekonomis. Peternakan dan hatchery GPS berlokasi di tempat yang terisolir agar dapat dilakukan pencegahan penyakit yang lebih ketat.

Pada Gambar 4 di atas telah dijelaskan aliran kegiatan

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

mulai peternakan GPS Bojong Lopang sampai produksi DOC di penetasan.

Alur kegiatan produksi perusahaan ini dibagi menjadi dua jenis proses produksi yaitu proses produksi telur bibit dan proses produksi anak ayam (DOC). Proses produksi telur bibit dilakukan melalui kegiatan peternakan ayam FS broiler di Nagrak, Sukabumi yang menghasilkan telur bibit FS broiler.

Bagian produksi atau farm bertugas untuk mengembangbiakkan ayam FS broiler khususnya untuk menghasilkan DOC FS broiler pada kapasitas produksi optimumnya. Potensi genetik yang dimiliki oleh induk akan mempengaruhi performans turunnannya. Bagian ini memproduksi sesuai dengan daya produksi optimum dari jumlah GPS dan PS yang ada serta kapasitas kandang.

Pemasukan induk FS biasanya dilakukan 1.5 sampai 3 bulan sekali sesuai dengan flock yang tersedia dengan jumlah rata-rata 7500 ekor DOC FS (1000 ekor diantaranya adalah jantan) per kandang. Berikut ini pada Tabel 2 dapat dilihat perkembangan pemasukan bibit FS broiler di peternakan bibit di Nagrak selama tiga tahun ini.

Dari tabel tersebut dapat dikatakan bahwa jumlah pemasukan bibit FS starbro relatif tetap. Kalau dihubungkan dengan keadaan pemasaran DOC FS starbro maka penambahan pemasukan induk PS disesuaikan dengan keadaan permintaan DOC FS Starbro tahun tersebut. Secara rinci pemasukan induk PS tertera pada Tabel Lampiran 5.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang membuat sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak mengikat kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Masalah yang serius timbul pada bagian pemasaran terutama jika terjadi over supply. Kalau hal ini terjadi maka bagian produksi perusahaan ini melakukan pemberhentian usia produksi sementara melalui "molting" (rontok bulu) pada induk PS. Hal ini harus dilakukan oleh perusahaan untuk menjaga keseimbangan produksinya, sehingga bagian pemasaran pun dapat dengan mudah menjual produksi di pasar.

Model peremajaan bibit seperti ini sekarang mulai banyak dilakukan oleh perusahaan-perusahaan pembibitan, khususnya perusahaan ini. Program molting memiliki beberapa kegunaan, yaitu:

(1) Dapat mengatur pemasaran DOC.

Seringkali dirasakan jika produksi melimpah tapi harga di pasar menurun drastis atau sebaliknya. Dengan melakukan program molting akan mampu menguasai pasar. Cara yang mudah yaitu dengan menghentikan sementara produksi telur dari ayam-ayam induk melalui forced molting atau induced molting, maka stock telur bibitnya menurun dan harga DOC naik lagi.

(2) Dapat mengatur siklus produksi.

Hal ini berkaitan dengan aspek ekonomi dan dapat menguntungkan bila penerapannya tepat. Oleh karena itu program molting haruslah bertahap untuk masing-masing kelompok.

(3) Mengurangi penggunaan bibit.

Disini program molting dimaksudkan untuk memperlambat peremajaan, menunda pemasukan DOC PS baru untuk menggan-

Tabel 2. Perkembangan Femasukan DOC FS Starbro di Nagrak

Tahun	Jumlah DOC FS (ekor)
1989	23580
1990	25776
1991	28500
1992	21165
Jumlah	99021

tikan yang sudah tua, yakni dengan meremajakan ayam yang sudah tua dengan produksi kurang dari 60 persen.

(4) Memperpanjang periode produksi.

Dengan diadakannya program molting maka organ-organ reproduksi ayam diberi kesempatan untuk beristirahat.

Selain program molting, perusahaan ini juga menerapkan program peremajaan lainnya yaitu mengatur replacement stock yaitu dengan cara mengatur masuknya populasi DOC induk FS sesuai dengan kondisi permintaan DOC FS di pasar.

Deskripsi Bagian Penetasan

Telur-telur bibit FS broiler yang dihasilkan oleh induk-induk FS ditempatkan pada kendaraan pengangkut khusus untuk dibawa ke bagian penetasan di Bogor.

Telur-telur bibit FS tersebut biasanya dibawa dari peternakan pukul 5 sore hari. Perjalanan selama 2 jam diperlukan dari Nagrak ke hatchery di Bogor. Sebenarnya jarak yang cukup jauh ini merupakan kendala bagi perusahaan ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip, sebagian atau seluruhnya, tulisan ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkannya, memperbanyak sebagian atau seluruhnya tulisan ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Menurut manajer penetasan, dengan perjalanan yang jauh ini, kemungkinan telur terinfeksi bakteri *pseudomonas* maupun telur retak dan embrio mati dini semakin besar.

Setelah telur bibit tersebut sampai di penetasan, telur-telur tersebut difumigasi secara "Triple Strength" selama 20 menit. Selanjutnya telur bibit diseleksi secara visual (*exterior quality*) yaitu dengan melihat kebersihan dan bentuk kerabang serta berat minimum telur yang harus sekitar 50 gram. Hasil seleksi dibawa ke kamar dingin dengan suhu 16°C-17°C dengan kelembaban (RH) 40 persen selama 4 hari, untuk selanjutnya mengalami masa preinkubasi dengan cara diangin-anginkan selama 6 jam agar keringatnya menguap. Setelah masa preinkubasi telur mulai dimasukkan kedalam mesin tetas.

Mesin tetas memiliki dua bagian utama yang terpisah, yaitu: mesin pengeram (*setter*) dan mesin penetas (*hatcher*). Telur-telur tersebut awalnya dimasukkan kedalam *setter* dengan suhu 37.5°C dan RH sekitar 50 sampai 60 persen selama 18 hari, lalu setelahnya dimasukkan kedalam *hatcher* dengan suhu 36.9°C dan RH 70 sampai 80% selama 3 hari.

Produksi rata-rata DOC FS dari perusahaan ini sebanyak 170000 ekor DOC perminggu. Biasanya DOC yang baru diproduksi diseleksi dan kurang lebih 2 persen diafkir karena cacat. Karakteristik DOC yang baik adalah tidak cacat dan beratnya sekitar 32 gram (35 persen dari berat telur tetasnya).

Setelah seleksi, DOC FS broiler menjalani perlakuan Vaksinasi Marek. Untuk DOC FS petelur setelah dilakukan vaksinasi Marek kemudian dilakukan *sexing* dan



@Hak cipta milik IPB University

IPB University

debeaking (pemotongan paruh). DOC FS yang telah mengalami berbagai perlakuan itu kemudian dimasukkan ke kotak kemasan (*box*) DOC. Tiap box berisi 102 ekor DOC FS.

Alat transportasi pengangkut DOC yang digunakan oleh perusahaan ini adalah truk khusus yang dilengkapi sistem pengatur udara dan pelindung fisik box yang disebut dengan "Chick Fan". Perusahaan mempunyai 3 unit truk jenis ini. Dua diantaranya berkapasitas 130 box sedangkan yang satu lagi berkapasitas 264 kemasan.

Penjualan telur tetas sebagai telur konsumsi juga harus dilakukan oleh perusahaan pada saat-saat tertentu. Hal ini dapat dilihat dari persentase daya tetas penetasan tersebut selama tahun produksi 1989 sampai tahun 1992. Persentase daya tetas terlihat fluktuatif sekali dan cenderung tak terkendali. Persentase daya tetas adalah volume produksi DOC dibagi dengan volume produksi telur tetas di kali 100%. Karena daya tetas ini dipengaruhi oleh hal-hal biologis dari induk ayam itu sendiri selain pengaruh manajemen, maka sulit diketahui penyebab-penyebab fluktuasi ini. Secara umum dapat dilihat pada Tabel Lampiran 3 bahwa persentase daya tetas mengalami fluktuasi yang tajam pada bulan Januari 1990 sampai bulan Juni 1990. Pada saat itu persentase daya tetas meningkat dengan tajam dari 68% sampai 92.66% tapi kemudian turun kembali sampai 56%.

Pada saat persentase daya tetas rendah, telur yang tidak menetas dan masih layak konsumsi dijual kepada masyarakat

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

atau dibagi-bagikan kepada karyawan.

Trend produksi DOC dan trend produksi telur tetas dapat dicari dengan regresi linier sederhana. Persamaan yang diperoleh untuk produksi DOC adalah :

$$Y = 12.3 + 0.00726t$$

dengan $Y = \ln(\text{produksi})$ dan $t = \text{waktu}$. Ternyata menurut Tabel Sidik Ragam seperti tercantum dalam Tabel Lampiran 4 model di atas tidak nyata, hal ini berarti produksi DOC cenderung konstan selama periode yang diamati. Sedangkan persamaan produksi telur tetas adalah:

$$Y = 12.6 + 0.00129t$$

Produksi telur tetas cenderung konstan pada periode yang diamati karena dari Tabel Lampiran 4 terlihat bahwa model pertumbuhan ini tidak nyata.

Terlihat bahwa laju kenaikan produksi DOC lebih tinggi daripada laju kenaikan produksi telur tetas sehingga diperkirakan terdapat perbaikan daya tetas dalam keseluruhan periode yang diamati.

Penurunan daya tetas telur secara keseluruhan terjadi pada bulan Januari, Maret dan Juni 1990. Penurunan ini dapat disebabkan oleh beberapa hal:

1. Penurunan kualitas telur tetas yang disebabkan oleh faktor teknis manajemen penetasan. Kasus-kasus yang biasa terjadi saat ini adalah telur busuk (exploded eggs) yang memerlukan penanganan khusus dan telur-telur tetas yang terinfeksi oleh bakteri *pseudomonas*. Kejadian

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang, menyalin, sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan, sikan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang, menyalin, sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkannya memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

seperti ini biasanya akan menular ke telur-telur lainnya dan akan memerlukan waktu yang lama untuk membersihkan telur dan mesin tetas dari bakteri tersebut, sehingga produksi DOC akan menurun.

2. Pengurangan flock induk yang ada di peternakan yang menyebabkan telur-telur tetas yang dihasilkan lebih sedikit sehingga daya tetasnya menurun.
3. Pemasukan flock-flock baru yang masih muda.

Tetapi secara umum daya tetas telur perusahaan ini dapat dikatakan baik karena walaupun pada waktu tertentu terjadi penurunan yang tajam, namun daya tetas rata-ratanya 81.27%, tidak terlalu jauh dari standar strain starbro yaitu 84%.

Pemasaran DOC FS Broiler

- Bagian pemasaran perusahaan ini memiliki peran dalam hal
- (1) menjual semua produk DOC yang dihasilkan oleh unit pene-tasan
 - (2) menetapkan harga jual perunit yang dikenal dengan nama COGS (Cost of Good Sales). Contoh perhitungan COGS dapat dilihat pada Tabel Lampiran 1.
 - (3) menjalin transaksi atau hubungan baik dengan agen dan selalu mencari peluang pasar baru.
 - (4) melaksanakan riset pasar dan perencanaan pemasaran.
 - (5) menentukan strategi pemasaran yang harus dilaksanakan.
 - (6) mengawasi pelaksanaan pemasaran agar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Dalam penentuan kebijakan-kebijakan pemasaran, bagian ini kerap kali mengadakan "Rapat Departemen " untuk membicarakan masalah-masalah pemasaran yang didapat dari lapang. Selanjutnya masalah-masalah ini didiskusikan dengan General Manager yang merupakan pihak terdekat dengan bagian pemasaran dan pengambil keputusan tertinggi divisi ini. Namun manajer pemasaran memiliki wewenang untuk mengambil keputusan dalam masalah-masalah yang bersifat rutin seperti perubahan harga jual, mencari pasar baru dan lokasi penjualan. Bagian pemasaran perusahaan ini dipimpin oleh seorang manajer pemasaran dengan dibantu oleh 6 orang staff. Bagian ini berlokasi di kantor dan hatchery divisi milik perusahaan . Dari tempat tersebut dilakukan penjualan, pelayanan penjualan dan distribusi DOC FS broiler, baik secara tatap-muka maupun melalui telepon.

Penjualan DOC dilakukan perusahaan melalui perencanaan penjualan berdasarkan pesanan (sells by order) untuk menghindari kesenjangan antara pemasukan induk dengan DOC yang diproduksi. Selain itu perusahaan juga mempertahankan agen tetap dan memelihara transaksi jangka panjang.

Perkembangan volume penjualan DOC FS broiler perusahaan ini sejak tahun 1988 sampai dengan tahun 1991 berfluktuasi. Penurunan penjualan terlihat pada tahun 1990 yaitu sebanyak 2 316 734 ekor sedangkan tahun sebelumnya 3 281 386 ekor. Penurunan sebesar 29.4 % ini terjadi karena beberapa hal seperti wabah gumboro, Keppres 22/1990 tentang pembatasan

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang membuat sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

skala produksi dan kenaikan harga pakan ayam.

Produksi DOC ini disalurkan ke 34 konsumen tetap perusahaan. Daftar pelanggan atau agen tetap perusahaan ini ada pada Tabel Lampiran 2. Masing-masing langganan mempunyai cara pembayaran dan banyaknya pesanan yang berbeda-beda. Pembayaran biasanya dilakukan secara kontan menurut waktu yang tertera dalam kontrak. Banyaknya DOC yang dapat dibeli disesuaikan oleh perusahaan dengan limit kredit pelanggan. Manajemen penjualan perusahaan ini mempunyai 2 jenis kredit aplikasi dalam pembayaran, yaitu: (1) limit kredit yang merupakan suatu jumlah tertentu yang disediakan sebagai fasilitas kredit dan (2) waktu pembayaran.

Para pedagang perantara atau agen ada yang bersifat tetap dan ada yang tidak tetap atau insidental. Penentuan tetap atau tidak tetapnya pelanggan adalah dari kontinuitas order yang masuk. Sebanyak 34 agen yang sekarang ada hampir seluruhnya adalah agen tetap yang telah menggunakan bibit ayam FS broiler Starbro dari perusahaan ini sejak divisi perunggasan ini ada. Hanya beberapa saja (tiga pelanggan) yang membeli secara insidental.

Selama ini dari seluruh tingkat penjualan PS dan FS hampir seluruhnya merupakan pasar dalam negeri. Permintaan dari luar negeri tidak kontinu. Selain itu, penjualan keluar negeri tidak dimaksudkan untuk memperbesar pangsa pasar melainkan karena induk perusahaan ini mempunyai jaringan perdagangan internasional yang kuat. Selain melaksanakan ekspor

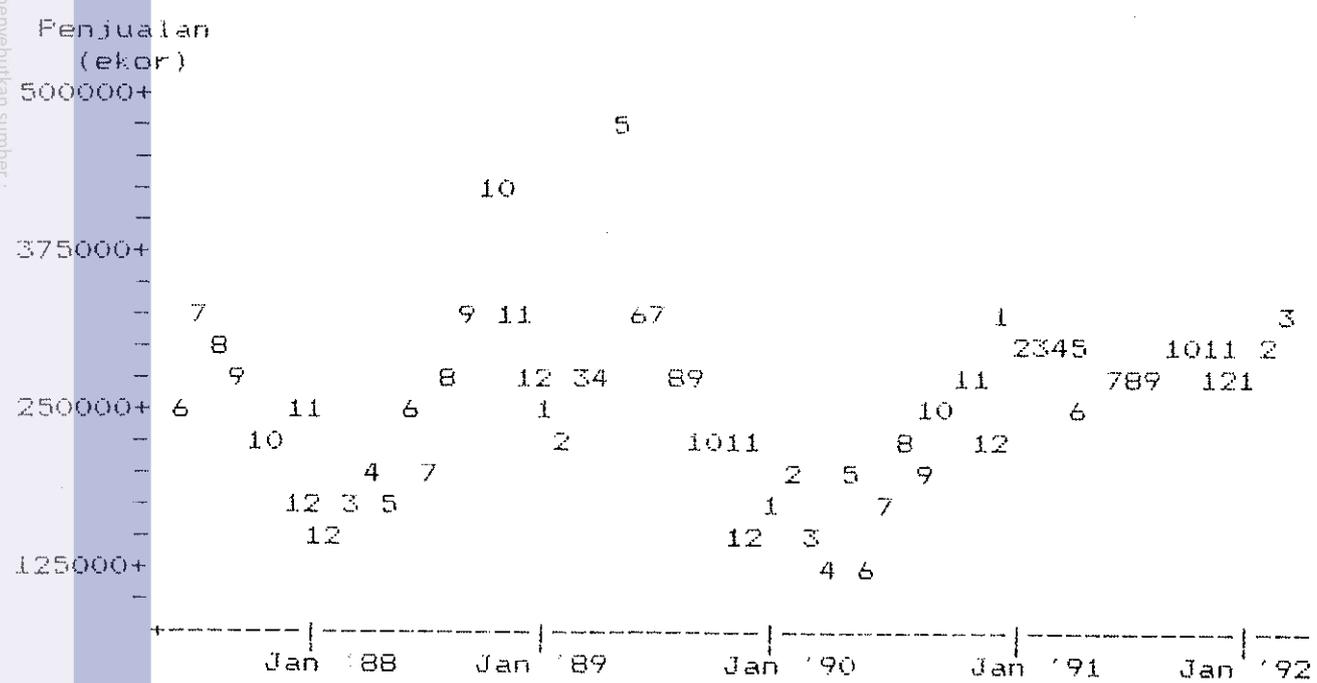
Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan, dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

1. Dilarang mengutip, sebagian atau seluruhnya, tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya, tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

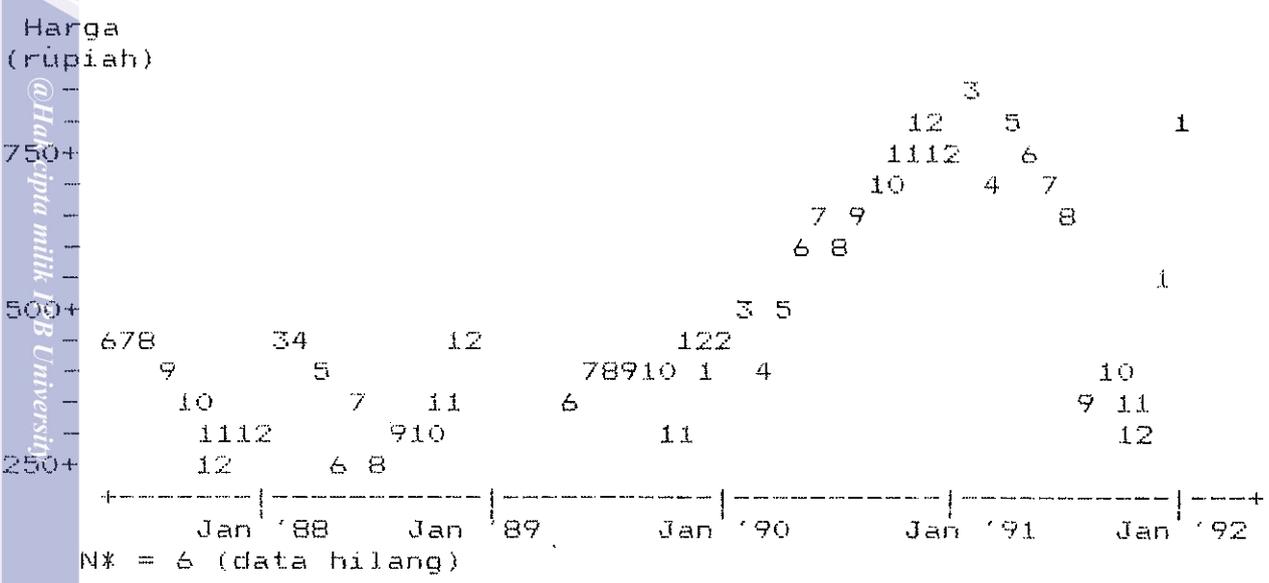
telur tetas atau DOC FS ke negara-negara seperti Pakistan, Perancis, Brunei dan lain-lain, perusahaan ini pun mengimpor bibit GPS strain starbro dan Isa Brown dari Kanada.

Analisis Perkembangan Volume Penjualan dan Harga DOC FS Broiler Starbro Bulanan

Mula-mula akan dilihat karakteristik data asal. Pada Gambar 6 dan Gambar 7 tertera TSPlot (Time Series Plot) untuk volume penjualan dan harga. Terlihat jelas bahwa pola penyebarannya tidak jelas. Untuk memperjelas penampakan dan mempermudah analisis selanjutnya diadakan pemulusan dengan teknik *moving average* menggunakan MA 4. Alasan dipilihnya MA 4 adalah adanya fluktuasi yang pendek serta merupakan standar internasional dalam bisnis yang disebut *quarter base*.



Gambar 6. TSPlot Volume Penjualan DOC FS Starbro Mulai Bulan Juni 1987 sampai dengan Bulan Maret 1992



Gambar 7. TSPlot Harga Jual DOC FS STArbro Mulai Bulan Juni 1987 sampai dengan Bulan Maret 1992

Pada Tabel 3 tertera hasil pemulusan dengan MA 4 beserta nilai kesalahannya yang berguna untuk melihat sampai seberapa jauh model pemulusan ini menerangkan keadaan yang sebenarnya dengan menggunakan statistik Durbin-Watson (DW), sedangkan pada Tabel 4 tertera hasil pemulusan harga jual.

Untuk melihat apakah hasil pemulusan cukup mewakili keadaan yang sebenarnya diadakan analisis dengan menggunakan statistik DW yang dapat dihitung dengan menggunakan nilai-nilai kesalahan dan menggunakan rumus seperti diuraikan pada Bagian Bahan dan Metode.

Hipotesis untuk uji DW ini adalah:

$$H_0 : M = M_0 \text{ (Model mewakili data yang sebenarnya)}$$

dan $H_1 : M \neq M_0 \text{ (Model tidak mewakili data yang sebenarnya)}$

Jika nilai DW dari tabel lebih besar dari nilai DW hitung maka H_0 ditolak sedangkan jika lebih kecil sebaliknya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang membuat sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan, dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Tabel 3. Hasil Pemulusan Data Penjualan dengan MA 4 serta Kesalahannya

Bul	Asal	Ramalan	Kesalahan	Bul	Asal	Ramalan	Kesalahan
1	256336	-	-	30	215491	240962	-25471
2	314947	-	-	31	147791	211044	-63253
3	292227	-	-	32	172425	188308	-15883
4	282805	286579	-3774	33	187945	180913	7032
5	234337	281079	-46742	34	155006	165792	-10786
6	245399	263692	-18293	35	125898	160318	-34420
7	170197	233184	-62987	36	209009	169464	39544
8	159870	202451	-42581	37	137355	156817	-19462
9	145561	180257	-34696	38	184680	164235	20444
10	170564	161548	9016	39	225513	189139	36374
11	202138	169533	32605	40	190810	184589	6220
12	169477	171935	-2458	41	245752	211689	34063
13	251435	198403	53031	42	268934	232752	36182
14	209815	208216	1599	43	213409	229726	-16317
15	277398	227031	50367	44	317295	261347	55947
16	324655	265826	58829	45	300338	274994	25344
17	420503	308093	112410	46	293507	281137	12370
18	334374	339232	-4858	47	289155	300074	-10919
19	266155	336422	-70267	48	291435	293609	-2174
20	245123	316539	-71416	49	251970	281517	-29547
21	223156	267202	-44046	50	285038	279399	5638
22	266789	250306	16483	51	279917	277090	2827
23	284567	254909	29658	52	266731	270914	-4183
24	465634	310036	155597	53	289414	280275	9139
25	328901	336473	-7572	54	291941	282001	9940
26	328953	352014	-23061	55	275463	280887	-5424
27	267465	347738	-80273	56	285469	285572	-103
28	263366	297171	-33805	57	306404	289819	16585
29	217527	269328	-51801	58	335432	300692	34740

Statistik DW untuk penjualan dan harga masing-masing bernilai 1.224 dan 1.126. Nilai-nilai ini masih lebih kecil dari nilai DW tabel. Nilai DW tabel untuk MA4 dan jumlah data 58 adalah sekitar 1.53. Dengan demikian, kesimpulannya adalah model yang dibuat tidak mewakili data yang sebenarnya. Meskipun demikian, nilai ini masih lebih baik daripada beberapa metode lain yang pernah dicoba yaitu MA4253 menghasilkan nilai DW sebesar 1.01 dan MA 64 menghasilkan nilai DW

© Hak cipta milik IPB University

IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang membuat sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University



Tabel 4. Hasil Pemulusan Data Harga Jual dengan MA 4 serta Kesalahannya

Bulan	Asal	Ramalan	Kesalahan	Bulan	Asal	Ramalan	Kesalahan
1	450	-	-	30	284	371.25	-87.25
2	450	-	-	31	425	378.25	46.75
3	450	-	-	32	403	376.00	27.00
4	375	431.25	-56.25	33	457	392.25	64.75
5	350	406.25	-56.25	34	521	451.50	69.50
6	300	368.75	-68.75	35	375	439.00	-64.00
7	275	325.00	-50.00	36	476	457.25	18.75
8	300	306.25	-6.25	37	614	496.50	117.50
9	300	293.75	6.25	38	655	530.00	125.00
10	450	331.25	118.75	39	609	588.50	20.50
11	450	375.00	75.00	40	629	626.75	2.25
12	400	400.00	0.00	41	684	644.25	39.75
13	225	381.25	-156.25	42	740	665.50	74.50
14	350	356.25	-6.25	43	814	716.75	97.25
15	250	306.25	-56.25	44	750	747.00	3.00
16	275	275.00	0.00	45	765	767.25	-2.25
17	275	287.50	-12.50	46	840	792.25	47.75
18	350	287.50	62.50	47	699	763.50	-64.50
19	450	337.50	112.50	48	823	781.75	41.25
20	391	416.25	173.75	49	767	782.25	-15.25
21	401	461.00	-7.00	50	689	744.50	-55.50
22	389	486.50	-34.50	51	649	732.00	-83.00
23	389	478.50	-60.50	52	370	618.75	-248.75
24	385	433.25	-24.25	53	375	520.75	-145.75
25	359	409.50	-50.50	54	406	450.00	-44.00
26	405	397.75	7.25	55	364	378.75	-14.75
27	397	392.50	4.50	56	560	426.25	133.75
28	412	393.25	18.75	57	820	537.50	282.50
29	392	401.50	-9.50	58	538	570.50	-32.50

1.10. Karena metode MA ini digunakan hanya untuk memuluskan data, maka metode MA4 ini dipakai sebagai pemulusan yang terbaik meskipun untuk peramalan pada masa mendatang tidak menggambarkan keadaan yang sebenarnya.

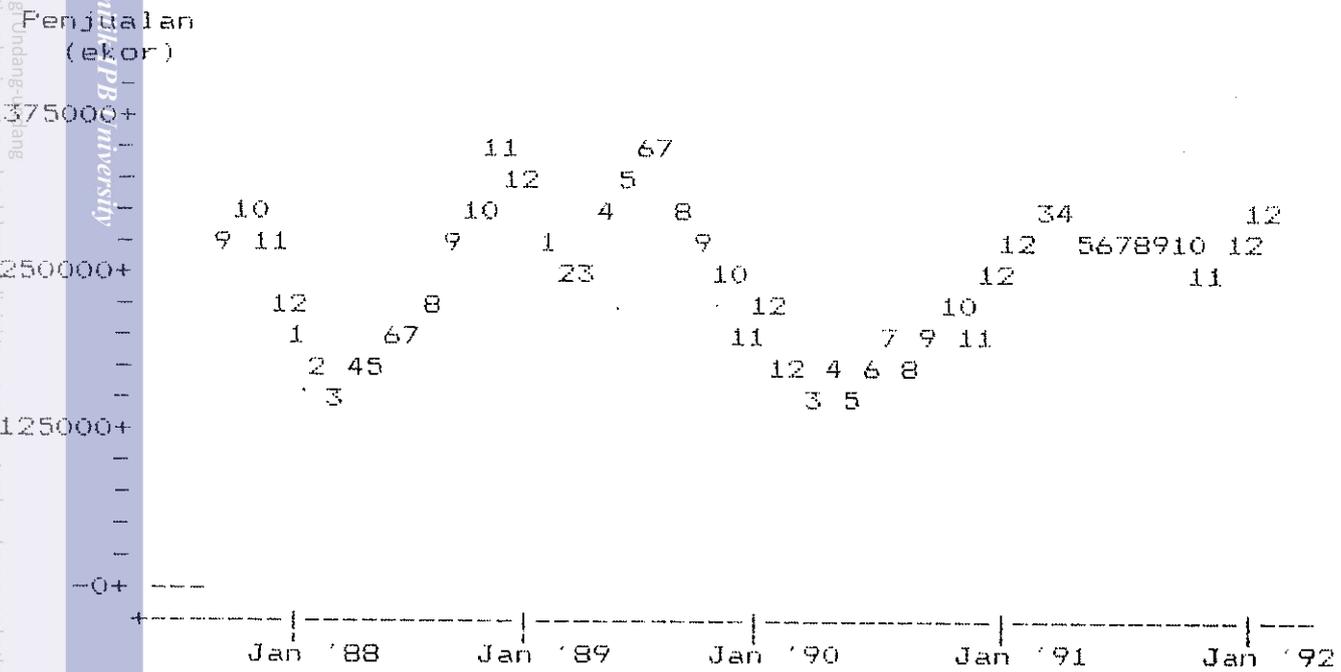
Pada Gambar 8 dan Gambar 9 tertera masing-masing TSPlot hasil pemulusan data volume penjualan dan harga. Terlihat bahwa pola sebaran data lebih jelas dan lebih mudah dianalisis.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
Dilarang mengutip, sebagian atau seluruhnya, atau melakukan tanpa izin tanpa menuliskan sumber dan menyebutkan sumber
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Setelah dilakukan analisis dengan MA selanjutnya diadakan analisis trend untuk penjualan dan harga dengan menggunakan teknik regresi.



Gambar B. TSPlot Hasil Pemulusan Data Volume Penjualan DOC FS Broiler Starbro dengan MA 4.

Persamaan regresi untuk penjualan dan untuk harga berturut-turut adalah sebagai berikut: $Y = 12.3 + 0.00261 t$ dan $Y = 5.76 + 0.0126 t$ dengan tabel sidik ragam tertera pada Tabel Lampiran 4.

Berdasarkan analisis regresi di atas, trend penjualan selama 5 tahun terakhir ternyata cenderung konstan. Sedangkan laju harga jual cenderung meningkat dengan laju 1.258%.

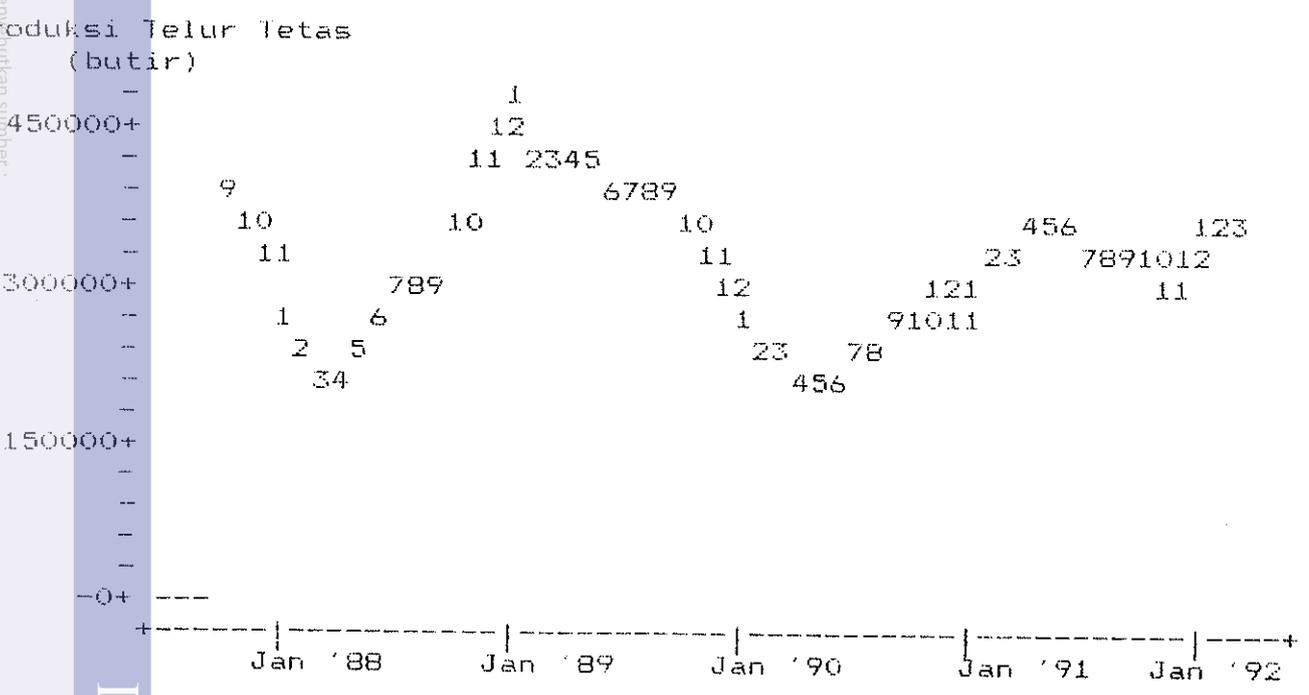


@Hak cipta milik IPB University

Volume penjualan terendah dicapai pada bulan Januari-Februari 1987 dengan volume sekitar 150000 ekor dan dengan harga jual terendah pada Rp 275,-.

Sejalan dengan penurunan volume penjualan yang disebutkan di atas, ternyata pada periode tersebut terjadi penurunan produksi telur tetas (Gambar 10) yang terjadi karena perusahaan memperpanjang periode *replacement* bibit yang dipelihara.

Keadaan pada tahun 1988, yang diawali selama beberapa bulan oleh kondisi rendahnya volume dan harga penjualan, kemudian terjadi peningkatan dalam volume penjualan yang mencapai puncaknya pada bulan oktober dengan volume sekitar



Gambar 10. TSPlot Hasil Pemulusan Data Produksi Telur Tetas DOC FS Broiler Starbro dengan MA 4

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak mengikat kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

425000 ekor. Periode ini dicirikan juga oleh terjadinya kenaikan harga pakan dari bulan April hingga Agustus 1988 sementara harga DOC cenderung tertahan (Rp 250 - Rp 300). Setelah bulan Oktober volume penjualan menurun dengan tajam sementara harga penjualan cenderung membaik dan pada bulan Desember mencapai Rp 475. Pada tahun 1988 ini volume penjualan perusahaan pada saat-saat hari raya Idul Fitri ternyata rendah, yang mungkin disebabkan oleh harga pakan yang tinggi dan persaingan yang tajam antara perusahaan-perusahaan pembibitan untuk dapat menjual stok DOC mereka.

Awal tahun 1989 dicirikan oleh volume penjualan perusahaan yang masih menurun selama kurang lebih dua bulan dan kemudian naik dan mencapai puncak pada saat-saat menghadapi hari raya Idul Fitri. Setelahnya hingga akhir tahun, volume penjualan menurun tajam kembali, dari sekitar 475000 ekor menjadi hanya sekitar 150000 ekor DOC. Harga penjualan DOC dalam periode ini berkisar antara Rp 350 - 450 dan hal ini berkaitan dengan situasi over-supply DOC dan promosi yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan pembibitan, antara lain dalam bentuk menambah jumlah sampel kepada agen dna pembagian secara gratis untuk potensi pasar baru. Over-supply yang dialami perusahaan pada saat-saat tersebut ditandai oleh kelebihan volume produksi DOC yang pada bulan Agustus mencapai 10.3%, sedangkan pada kondisi yang wajar hanya mencapai 2% - 3%. Kondisi over supply DOC Broiler pada tahun 1989 diikuti dengan pengurangan stock oleh perusahaan melalui

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip, sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

IPB University



@Hak cipta milik IPB University

penutupan salah satu peternakannya yang berlokasi di Ciputat, sehingga stok berkurang hampir setengahnya.

Pada tahun 1990, dampak pengurangan stok yang dilakukan oleh perusahaan terlihat jelas dari volume penjualan yang rendah. Volume penjualan pada periode ini mencapai angka terendah sekitar 125000 ekor dan angka ini merupakan titik terendah dari seluruh pengamatan selama 5 tahun. Rendahnya volume penjualan, selain karena faktor kapasitas perusahaan juga disebabkan oleh terjadinya wabah Gumboro dan kenaikan harga pakan ayam. Meskipun volume penjualan pada tahun ini rendah tetapi cenderung naik dari bulan ke bulan meskipun fluktuatif. Harga penjualan DOC terlihat naik dengan tajam, dari sekitar Rp 350 hingga mencapai Rp 775 di akhir tahun. Meningkatnya harga diperkirakan karena supply yang masih rendah dan juga karena wabah gumboro.

Pada tahun 1991, volume penjualan perusahaan relatif tetap dengan kisaran antara 250000 hingga 325000 ekor dan agak lebih baik dibandingkan tahun sebelumnya. Volume penjualan yang tertekan pada saat ini selain karena wabah gumboro, juga karena musim kemarau yang panjang. Harga penjualan tertinggi yang dicapai yaitu Rp 775 terjadi pada saat-saat hari raya Idul Fitri yang kemudian menurun secara tajam hingga Rp 300 pada akhir tahun. Penurunan harga ini diduga karena persaingan yang terjadi antara perusahaan pembibitan dalam situasi pasar yang tertekan.

Untuk tahun 1992, hanya hingga bulan Maret 1992, diciri-

IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
@Hak cipta milik IPB University

kan oleh volume penjualan perusahaan yang agak meningkat sementara harga naik tajam hingga mencapai Rp 775. Peningkatan tersebut mungkin hanya disebabkan oleh karena terjadi peningkatan permintaan pada saat-saat hari raya Idul Fitri, tetapi terdapat kemungkinan pula bahwa situasi pada tahun 1992 akan juga membaik.

Perkembangan yang mungkin mulai membaik pada tahun 1992, dapat dikaitkan dengan penyakit gumboro yang mulai dapat diatasi dan juga sebagai dampak dari deregulasi bidang peternakan yang dilakukan sejak awal tahun 1990. Dari informasi yang diperoleh, perusahaan-perusahaan pembibitan cenderung menambah kapasitas pada tahun 1991 dan khusus untuk perusahaan ini jumlah pemasukan DOC FS pada tahun 1991-1992 cenderung meningkat dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

Analisis Strategi Pemasaran

Secara umum strategi pemasaran perusahaan dirumuskan berdasarkan evaluasi secara menyeluruh tentang kekuatan dan kelemahan internal perusahaan dan kondisi-kondisi lingkungan usaha yang dihadapi perusahaan.

Salah satu faktor penting yang merupakan kekuatan perusahaan adalah lengkapnya jenjang pembibitan DOC broiler yang diproduksikannya. Sebagai pemegang hak produksi dan pemasaran strain broiler Starbro untuk Indonesia dari pusatnya di Canada, perusahaan ini telah mengembangkan perusahaan pembibitan GPS dan FS di berbagai lokasi dan telah mengembangkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.
Perpustakaan IPB University

jaringan pemasaran yang cukup meluas, baik untuk pemasaran di dalam negeri maupun ke luar negeri.

Perusahaan menghasilkan DOC yang memiliki beberapa kriteria keunggulan seperti pertumbuhan yang cepat sampai 6 atau 7 minggu pemeliharaan, efisien penggunaan pakan, dan tingkat kematian yang rendah. Tetapi menurut informasi yang diperoleh, konsumen cenderung berpendapat bahwa dalam beberapa hal keunggulan DOC strain Starbro masih dikalahkan oleh strain Hubbard dan Arbor Acres. Berkaitan dengan masukan ini, setahun yang lalu perusahaan mulai mengadakan peningkatan kualitas strain Starbro melalui seleksi jalur jantan dari GP (male GP line) kearah sifat yang mempunyai efisiensi pakan yang tinggi.

Dalam kaitannya dengan lingkungan usaha (pemasaran), selama ini didominasi oleh grup dari 7 perusahaan pembibitan besar (Seven Breeders) yang terdiri dari :Charoen Pokphand, Cipendawa Ent., Anwar Sierat, Indofarm, Manggis, Lohmann dan Cibadak. Mereka adalah perusahaan-perusahaan semi integrasi dengan kegiatan-kegiatan dalam produksi *Grand Parent Stock*, *Parent Stock*, Commercial Farms, Rumah Potong Ayam, dan pemasaran produk-produk akhirnya langsung kekonsumen. Grup ketujuh perusahaan ini diperkirakan mempunyai pangsa pasar keseluruhan sekitar 65 %. Sistem 7 perusahaan tersebut merupakan implementasi sistem kartel dalam ekonomi klasik.

Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan diatas, strategi produk yang ditempuh oleh perusahaan pada dasarnya adalah





@Hak cipta milik IPB University

mengoptimalkan kualitas DOC broiler yang dihasilkan. Dalam kondisi yang dihadapi saat-saat ini paling tidak DOC FS Broiler Starbro masih sebanding mutunya dengan Hybro, Indian River, Lohmann, Ross and Cobb. Selain itu juga, divisi perunggasan perusahaan ini tidak mendapat masalah yang berarti dalam menjual seluruh produksi DOC FS Broiler Starbro tersebut pada tingkat harga pasar.

Keluhan dari pelanggan yang perlu diperhatikan juga adalah tentang kurang seragamnya DOC FS Broiler Starbro perusahaan ini dalam hal laju pertumbuhan. Pada awalnya, dengan 6 flock dari 6 tingkat usia pada induk broiler, ketidakteraturan (uniformity) belum merupakan masalah, tetapi kemudian karena adanya penambahan flock untuk menambah kapasitas produksi perusahaan, masalah uniformity menjadi topik utama dalam pembicaraan tentang DOC Starbro perusahaan ini. Tetapi perusahaan masih berusaha terus untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan cara mensuplai DOC yang berasal dari 1 unit flock untuk satu pelanggan atau konsumen jika memungkinkan.

Upaya lainnya dilakukan dengan pelayanan pasca penjualan yaitu dengan menjelaskan kepada konsumen bahwa masalah uniformity tidak semata-mata disebabkan karena mutu genetik saja, melainkan juga dipengaruhi oleh faktor lainnya.

Dengan demikian dalam strategi produksi perusahaan menempuh cara pencapaian tujuan yang bertitik tolak pada manfaat yang ingin diperoleh pembeli dari produk yang akan

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber;
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

IPB University

ditawarkan oleh perusahaan. Konsumen membeli manfaat yang merupakan bentuk fisik produk dengan berbagai kegunaan lain.

Mengenai segmentasi pasar sasaran (target), strategi market targetting perusahaan untuk DOC broiler Starbro adalah mencari pasar baru, dan melakukan penjualan 90% melalui agen tetap, dan 10% penjualan langsung secara luas ke semua pelanggan yang merupakan konsumen akhir. Menurut manajer pemasaran, karena pangsa pasar perusahaan kecil (0.8%) dan produksi mingguan DOC kecil, adalah lebih efisien jika menjual melalui agen dan membiarkan agen mendistribusikannya ke perusahaan-perusahaan peternakan komersial atau kepada pemakai-pemakai akhir untuk kegiatan selain peternakan ayam broiler (komersial).

Keputusan strategis lain dalam strategi pemasaran adalah dengan melakukan penjadwalan produksi. Dalam hal ini manajer pemasaran bekerja sama dengan manajer penetasan dan manajer produksi. Dengan pengaturan jumlah flock induk yang berarti pengaturan kapasitas produksi telur tetas yang dihasilkan sehingga penetasan dapat memproduksi DOC FS dengan jumlah yang telah disesuaikan terhadap permintaan. Dengan sinkronisasi antara masing-masing bagian maka bagian pemasaran pun tidak akan mengalami kesulitan dalam mencapai target penjualan. Koordinasi kerja seperti ini menimbulkan kesan bahwa perusahaan melakukan sistem penjualan berdasarkan pesanan (Sells By Order).

Taktik pemasaran yang sangat penting juga untuk pemasaran

1. Dilarang mengutip, sebagian atau seluruhnya, karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

adalah taktik menghadapi "over supply". Dalam situasi permintaan DOC yang menurun maka alternatif-alternatif yang bisa ditempuh adalah dengan menjual telur tetas sebagai telur konsumsi atau menempuh alternatif terakhir dengan membuang DOC yang terlanjur diproduksi.

Dalam kebijaksanaan penetapan harga jual perusahaan berpedoman pada harga yang ditetapkan tujuh perusahaan pembibitan besar yang dikenal dengan sebutan "the Seven Breed-ers", yang bertindak sebagai "price leaders". Harga jual yang dipakai oleh perusahaan ini selalu bergantung pada harga jual teratas dipasar. Dengan harga jual teratas tersebut berarti perusahaan harus meningkatkan terutama kualitas produknya sehingga mampu bersaing.

Dalam penetapan harga dipertimbangkan juga biaya produksi yang disebut COGS (Cost of Good Sales), sebagai alat untuk melihat tingkat keuntungan perusahaan.

Dalam menghadapi perubahan harga pasar DOC, biasanya perusahaan akan cepat tanggap terhadap kenaikan harga DOC, terlebih pada kondisi permintaan yang meningkat. Tetapi sebaliknya perusahaan akan bergerak lambat terhadap penurunan harga yang terjadi pada waktu tingkat penawaran DOC FS broiler dipasar berlebihan.

Kegiatan promosi pada tahun 1987, 1988, dan 1989 bukanlah kegiatan yang memiliki anggaran yang besar dalam biaya pemasar karena konsumen telah menaruh kepercayaan tersendiri terhadap merk dagang mereka. Namun kemudian dirasakan kebu-



Hak cipta milik IPB University

tuhan untuk promosi perusahaan melakukannya dengan bermacam-macam cara, seperti pemberian sample secara cuma-cuma sebanyak 10% dari pembelian. Promosi juga dilakukan dengan tujuan untuk mencari pasar baru baik untuk pasar sasaran dari daerah baru maupun pasar sasaran dari pihak pesaing. Dengan segala bentuk promosi baik melalui media masa maupun pelayanan pasca penjualan, perusahaan berusaha untuk dapat terus meningkatkan transaksi jangka panjang dengan konsumen.

Saluran distribusi DOC FS Starbro perusahaan ini pada tahun 1987 sampai dengan tahun 1989 terdiri dari dua macam yaitu: (1) produsen (perusahaan) - agen - konsumen dan (2) produsen - konsumen.

Berdasarkan daftar pelanggan perusahaan (Tabel Lampiran 2), terdapat 34 konsumen, 3 diantaranya merupakan konsumen akhir dan 31 perusahaan yang lain merupakan agen. Agen-agen ini adalah perusahaan-perusahaan dan "poultry shop" memasarkan lebih lanjut DOC FS starbro dari perusahaan ini.

Agen biasanya membeli DOC dalam jumlah besar dan kontinu. Penentuan besar pesanan agen ini tergantung permintaan dan sistem kredit (kredit limit) yang berlaku antara pihak perusahaan dengan dealer. Tentang sistem pembayaran, biasanya pembayaran dilakukan secara kontan dengan waktu pembayaran seperti yang tercantum dalam kontrak, biasanya 2 minggu setelah pembelian. Agen-agen tersebut memiliki batas kredit terutama dalam hal jumlah produk yang diminta.

Pemasaran secara langsung kepada konsumen peternak, pada

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang, menyalin, sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



saat ini diarahkan untuk penerapan "contract farming". Dalam pola ini perusahaan bertindak sebagai inti dan peternak sebagai plasma.

Sampai saat ini perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam mempertahankan dealer atau konsumennya, sebab pada tiap transaksi diusahakan dengan sistem yang semudah-mudahnya, tidak memberatkan kedua belah pihak. Apabila konsumen berasal dari luar daerah (luar Jawa), biasanya dikenakan biaya tambahan untuk transportasi sebesar 10% dari nilai DOC yang dikirimkan melalui pesawat udara.

Untuk mendukung strategi dan taktik pemasaran, dilakukan langkah-langkah untuk :

1. Meningkatkan kualitas tenaga penjualan dan petugas lapangan dengan cara: secara aktif melatih *salesmen* dan petugas lapangan serta mengadakan *training* dan konsultasi bersama dokter-dokter hewan.
2. Menggunakan jasa tenaga penjualan yang terlatih dan berpengalaman untuk meningkatkan distribusi dan volume penjualan dengan cara: (a) merekrut dan menyewa *salesmen* berpengalaman di bidang pembibitan unggas dan (b) mengadakan *training* terhadap salesmen yang dilakukan oleh setiap manajer.

Langkah-langkah tersebut berkaitan erat dengan peningkatan intensifikasi penjualan. Dengan *salesmen* dan petugas lapangan yang berkualitas diharapkan dapat lebih menjangkau pasar yang baru atau melayani konsumen lama dengan

memberikan pelayanan sebaik-baiknya.

3. Mempromosikan keunggulan-keunggulan DOC perusahaan ini melalui program *spot lighting* bulanan. Dalam hal ini manajer pemasaran divisi unggas melakukannya di berbagai daerah konsumen bersama direktur pakan perusahaan ini.

4. Meningkatkan kemampuan para agen dalam menjual produksi DOC agar dapat meningkatkan pangsa pasar perusahaan.

5. Mengidentifikasi problem-problem yang dialami agen dan konsumen melalui survey yang dilakukan langsung oleh manager umum bersama stafnya.

6. Meningkatkan pengetahuan tentang para pesaing dengan cara :

- membuat laporan harga dan informasi pasar bulanan pada pertemuan manajemen
- interview dengan beberapa salesmen yang akan digunakan sebagai sumber informasi untuk mengidentifikasi kemampuan atau potensi perusahaan.

Lengkapnya sistim informasi dan pendataan, baik yang berasal dari pasar maupun dari lingkungan perusahaan sendiri penting untuk diketahui agar perusahaan tahu dengan tepat jumlah stock yang ada, harga jual dipasar, dan volume penjualan sehingga perusahaan dapat tanggap terhadap kondisi pesaing.

Mengidentifikasi nama perusahaan untuk penggunaan yang lebih luas dan menyebarkan logo dagang perusahaan pada tiap daerah dealer dan pelanggan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengubah sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



8. Menjadikan kerja sama dengan bagian produksi dan penetasan untuk meningkatkan kualitas DOC seperti:
 - pengawasan terhadap penyakit di peternakan
 - program sanitasi pada peternakan dan penetasan
 - menentukan standard minimum untuk bobot telur tetas
 - meningkatkan kualitas DOC dengan tujuan menyeragamakan bobot potongnya.
9. Meningkatkan kualitas sistem transportasi dan *trucking* yaitu dengan melaksanakan pengiriman tepat waktu melalui pelatihan bagi para pengemudi agar mereka mengerti bahwa faktor transportasi berhubungan erat dengan kualitas DOC.
10. Integrasi komponen harga jual dan produk dengan cara:
 - Menetapkan harga jual terbaik yaitu harga jual yang terjangkau dan menghapus sistem pembayaran secara kredit.
 - Mempelajari sistem pembentukan harga kompetitif dan kebijaksanaan para pesaing
 - Menjual semua produksi DOC dengan harga yang bersaing dan produk yang baik
11. Membentuk *image* dan pengertian karyawan agar bekerja berdasarkan anggaran dan pengawasan dan mencegah terjadinya pemborosan dalam berbagai hal.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Selama lima tahun terakhir, perkembangan produksi DOC FS broiler cenderung tetap meskipun terdapat siklus-siklus yang dipengaruhi oleh faktor biologis dan penjadwalan produksi yang dilakukan perusahaan.
2. Volume penjualan DOC FS broiler cenderung mengikuti gerakan siklus yang sama dengan produksinya. Hal ini diduga berkaitan dengan berbagai tindakan pengaturan produksi yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengantisipasi pasar. Selain itu penyebab-penyebab lainnya adalah karena pangsa pasar yang kecil perusahaan dan ciri penyaluran produk yang melalui dealer tetap.
3. Perkembangan harga penjualan pada dasarnya mengikuti gerak harga pasar DOC FS broiler yang mengikuti keseimbangan penawaran dan permintaan. Pada sisi penawaran, perubahan-perubahan terjadi karena faktor kendala biologis dalam proses menghasilkan DOC FS dan persaingan antar perusahaan. Pada sisi permintaan faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya gerak harga meliputi berbagai faktor yang saling terkait seperti harga pakan, musim, terjadinya wabah (Gumboro) dan terjadinya permintaan yang melonjak pada hari raya terutama Idul Fitri.
4. Harga penjualan perusahaan pada periode 1987-1989 bergerak antara Rp 250-Rp 450, sementara pada periode setelahnya

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip, sebagian atau seluruhnya, karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Dilarang mengutipkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

terjadi kisaran antara Rp 450-Rp 775. Terjadinya perkembangan ini berkaitan dengan terutama pengurangan stok bibit dan perubahan-perubahan yang terjadi secara menyeluruh.

Strategi produk yang dilakukan perusahaan masih kurang menunjukkan keberhasilan karena masih ada kelemahan yaitu penampilan produksi DOC FS Starbro yang kurang seragam. Selain itu dalam penetuan pasar sasaran baru belum banyak dilakukan. Untuk menghadapi over-supply dilakukan penjualan telur tetas yang layak konsumsi dan memperbesar jumlah sample yang dibagikan ke pelanggan.

6. Strategi penentuan harga jual adalah dengan menyesuaikan harga DOC FS yang telah ditetapkan oleh assosiasi 7 perusahaan pembibitan besar. Sedangkan persaingan produk harus dilakukan melalui pembuatan iklan (advertising), pamflet dan mempopulerkan logo perusahaan.
7. Saluran pemasaran yang diambil oleh perusahaan adalah dengan 90% melalui dealer tetap dan 10% melalui penjualan langsung ke konsumen.

Saran

1. Berdasarkan trend penjualan dan produksi yang didapat, dapat dikatakan bahwa pertumbuhan perusahaan ini cenderung lambat dan tidak agresif selama lima tahun ini. Berbeda dengan harga yang masih meningkat dengan laju 1.2% per bulan. Dengan kondisi demikian, perusahaan harus terus

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak mengikat kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

melakukan promosi, melanjutkan sistem "Contract Farming", serta penentuan jumlah dan harga produk yang efektif.

2. Bagi industri pembibitan, disatu pihak harus ada pembatasan dalam pemberian izin dan skala usaha pembibitan, terutama bagi perusahaan-perusahaan pembibitan yang mengimpor bibit dalam jumlah besar, dilain pihak perlu dilakukan stabilitas harga pakan.

@Hak cipta milik IPB University

IPB University



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang, mengutip, sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR PUSTAKA

Affif, F., 1982. Strategi Pemasaran. Angkasa Bandung.

Assauri, S., 1984. Teknik dan Metode Peramalan. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI. Jakarta.

Atmakusuma, Y., 1984. Bahan Kuliah Tataniaga Peternakan. Jurusan Sosial Ekonomi Peternakan. Fakultas Peternakan. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

Dinas Peternakan Kabupaten DT II Bogor. 1990. Laporan Tahunan Dinas Peternakan Kabupaten DT II Bogor 1990-1991. Bogor.

Direktorat Jenderal Peternakan. 1985. Petunjuk Pelaksanaan dan Petunjuk Kerja Pembinaan Usaha Peternakan Ayam Keppres 50/81 Melalui Pola PIR Perunggasan. Departemen Pertanian. Jakarta.

_____. 1991. Laporan Tahunan Dinas Peternakan Bogor. Pemerintah Kab. Dati II Bogor. Bogor.

Foster, D. W., 1985. Prinsip-prinsip Pemasaran. Erlangga. Jakarta.

Kotler, P., 1990a. Marketing I. Erlangga. Jakarta.

_____. 1990b. Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan dan Pengendalian. Erlangga. Jakarta.

_____. 1988. Marketing II. Erlangga. Jakarta.

Makridakis S. 1984. Metode dan Aplikasi Peramalan. Erlangga. Jakarta

Mudikdjo, K., 1991. Studi Agribisnis Perunggasan: Pengkajian Sistem dan Tinjauan Kebijakan. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

Murtidjo, B. A., 1986. Dicari Standar Harga dan Kuantitas DOC Broiler, Ayam dan Telur. Majalah Pertanian dan Peternakan. No. 08/Th. XVII/1986. Jakarta.

Poultry Indonesia. 1985. Perunggasan di Akhir 1985. Vol. 72, 24-27. Jakarta.

_____. 1986. Dihadang Devaluasi Unggas Meranggas. Vol. 83, 21-24. Jakarta.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

_____. 1986. Perunggasan Dalam Sorotan. Vol. 83, 25-29. Jakarta.

_____. 1991. Hari Depan Peternakan Cerah tapi Diperlukan Kebersamaan untuk Atasi Kendala. Vol. 142, 25-31. Jakarta

Rasyaf, M., 1984. Pengelolaan Peternakan. Kanisius. Jogjakarta.

Gastrohadinoto, S., 1985. Pure Line, Bisnis Genetika. *Poultry Indonesia*. No. 71/ Th. VI/1985. Jakarta.

Swastha, Basu dan Irawan. 1990. Manajemen Pemasaran Modern. Liberty. Yogyakarta.

Winardi. 1989. Strategi Pemasaran. Mandar Maju. Bandung.

Zikmun dan D'Amico. 1984. Marketing. John Wiley and Son Inc., New York.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang membuat sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

LAMPIRAN

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip, sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan/idan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tabel Lampiran 1. Contoh Penentuan COGS dalam Laporan Tahunan Perusahaan

POULTRY - PS
MANAGEMENT REPORT
PROFIT & LOSS STATEMENT

DESCRIPTION	1991						
	JUNI	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DESEMBER
VOLUME DOC SOLD(000)							
LAYER FEMALE	134.4	170.0	176.5	192.6	172.6	190.0	165.8
LAYER MALE	137.2	174.0	177.3	194.8	191.2	284.4	166.2
BROILER	247.8	279.0	274.3	261.4	288.4	283.6	270.8
TOTAL DOC SOLD(000)	518.6	623.9	628.1	648.8	652.2	677.9	602.8
GROSS SALE							
LAYER FEMALE	72.220	87.517	184.649	67.451	56.447	26.453	31.891
LAYER MALE	51.984	64.615	44.268	24.416	19.972	21.892	21.682
BROILER	198.135	184.945	163.042	94.500	111.137	113.270	182.915
FRIEGHT DISCOUNT	0	0	0	0	0	0	0
NET SALES	314.259	337.977	311.959	186.367	187.556	164.614	155.687
LESS COGS							
LAYER NET	28.223	83.962	57.422	89.602	93.164	121.435	70.102
BROILER NET	78.697	23.192	52.459	54.686	75.730	79.437	46.066
TOTAL COGS	106.920	187.154	189.891	144.288	168.893	200.922	116.168
GROSS MARGIN	287.339	229.922	282.867	42.159	28.663	(36.308)	39.519
LESS EXPENSES							
MANUFACTURING	20.878	17.181	20.450	34.255	30.950	27.507	30.425
ALLOC MARKETING	8.862	2.918	9.332	3.831	5.988	5.401	7.306
ALLOC ADMIN	19.457	1.949	6.039	6.737	9.843	11.513	10.782
GO ADMIN DIRECT	0	31.919	26.957	8.997	16.827	17.323	21.139
TOTAL EXPENSES	49.197	53.887	62.838	53.820	63.688	61.844	69.652
OPERATING PROFIT	158.142	176.835	133.230	(10.861)	(44.945)	(98.152)	(30.113)
LESS OTHER EXP/(INC)							
INTEREST EXP	5.808	7.201	7.766	7.355	7.307	4.681	5.698
ALLOC JKT O' HEAD	3.948	6.378	1.158	3.948	3.948	3.948	3.948
OTHER INCOME	(1.118)	(36.700)	(1.681)	28.517	(1.846)	(1.192)	(720)
EXCHANGE GAIN/LOSS	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL OTHER EXP/(INC)	8.638	(23.121)	7.683	39.529	9.409	7.431	3.927
INC BEFORE TAX	143.504	199.156	131.626	(50.681)	(54.355)	(105.583)	(39.950)
LESS TAX	52.326	65.559	49.322	(25.535)	(20.509)	(36.271)	(12.785)
INC AFTER TAX	97.178	132.597	82.304	(25.036)	(33.846)	(69.211)	(26.274)
DEPRECIATION	7.258	7.258	7.285	18.750	16.422	12.803	12.846
CASH FLOW	104.436	139.855	88.539	(5.327)	(17.424)	(56.409)	(13.471)

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang, menyalin, sebagian atau seluruhnya, tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya, tanpa izin IPB University.

Tabel Lampiran 2. Daftar Pelanggan Perusahaan

Wilayah	Nomor Pelanggan	Pelanggan
Jabotabek	113.001	Alfa Poultry
	113.002	Ika Poultry
	113.003	Megajaya PS
	113.006	Ape Poultry
	113.012	Sri Rejeki
	113.013	Nusa Poultry
	113.021	Sumber Makmur
	113.023	Indo Farm
	113.024	Eden Group
	113.025	Hana Farm
	113.026	Jaya Murni
	113.027	Gaharu Farm
	113.000	Solihin
		Be Ce
	Nuri/Sobari	
	Makmur	
	Tajur PS	
	Maid	
	Taman Ternak	
	Amsar	
	Laip	
	IPB	
Bandung/Tasik	113.100	Budhy Bhakti 45
	113.101	Bandung Jaya PS
	113.102	Elok Poultry
	113.103	H.Adang
	113.106	Surya Ciamis
Jawa Tengah	113.200	Mulia Poultry
	113.201	Surya Pagi PS
	113.202	Saka Poultry
Jawa Timur	113.300	CV Anugerah
Sulawesi	113.500	Feed Plant UP
	113.501	Gracia Poultry
Sumatera	113.700	Simpur PS

Tabel Lampiran 3. Data Asal dan Data Hasil Pemulusan dengan MA4 untuk Produksi DOC dan Produksi Telur Tetas

Bulan (1)	Produksi		Produksi PTelur Tetas	
	Asal (2)	Ramalan (3)	Asal (4)	Ramalan (5)
1	*		340133	-
2	*		376858	-
3	*		425830	-
4	*		360828	375912
5	*		313691	369302
6	*		229830	332545
7	*		186773	272780
8	*		193502	230949
9	*		214845	206237
10	*		288472	220898
11	*		273807	242656
12	*		291537	267165
13	*		293126	286735
14	*		298997	289367
15	*		371508	313792
16	*		500509	366035
17	*		482512	413381
18	*		393350	436970
19	*		384535	440226
20	*		468096	432123
21	*		391618	409400
22	*		376936	405296
23	*		398752	408850
24	477393	-	446332	403409
25	337749	-	380120	400535
26	339118	-	393886	404772
27	298370	363157	336548	389221
28	271761	311749	363462	368504
29	223377	283156	301366	348815
30	223830	254334	252508	313471
31	154745	218428	193230	277641
32	178869	195205	262779	252471
33	193659	187776	209006	229381
34	160065	171834	193885	214725
35	129918	165628	204728	217599
36	216386	175007	271767	219846
37	143617	162496	256438	231704
38	194395	171079	271949	251220
39	236133	197633	254060	263553
40	199201	193336	273350	263949
41	254712	221110	336290	283912

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 1. Dilarang memuat, sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber ;
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
42	276637	241671	283806	286876
43	218994	237386	310535	300995
44	327513	269464	394764	331349
45	307977	282780	329564	329667
46	300282	288691	361264	349032
47	296606	308094	358443	361009
48	296847	300428	339139	347102
49	256834	287642	301065	339978
50	291709	285499	350278	337231
51	285930	282830	314073	326139
52	272254	276682	361429	331711
53	296378	286568	353899	344920
54	297544	288026	340439	342460
55	280851	286757	379326	358773
56	296527	292825	310584	346062
57	317439	298090	435377	366431
58	345827	310161	425062	387587

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tabel Lampiran 4. Tabel Sidik Ragam Regresi Linier Sederhana antara ln(Penjualan), ln(Harga), ln(Produksi) dan ln(Produksi Telur Tetas) dengan Waktu

Regresi Penjualan

Persamaan regresi: $Y = 12.3 + 0.00261 t$

Penduga	Koefisien	Stdev	t-ratio	p
a	12.3273	0.0729	168.99	0.000
b	0.002609	0.002151	1.21	0.230

Regresi Harga

Persamaan regresi: $Y = 5.76 + 0.0125 t$

Penduga	Koefisien	Stdev	t-ratio	p
a	5.75725	0.07177	80.22	0.000
b	0.012507	0.002116	5.91	0.000

Regresi Produksi

Persamaan regresi: $Y = 12.3 + 0.00726 t$

Penduga	Koefisien	Stdev	t-ratio	p
a	12.3121	0.0951	129.43	0.000
b	0.007255	0.004609	1.57	0.125

Regresi Produksi Telur Tetas

Persamaan regresi: $Y = 12.6 + 0.00129 t$

Penduga	Koefisien	Stdev	t-ratio	p
a	12.6335	0.0656	192.68	0.000
b	0.001291	0.001933	0.67	0.507

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Tabel Lampiran 5. Perkembangan Pemasukan Induk Starbro di Nagrak

Tanggal	Jumlah DOC FS (ekor)
27- 2-89	7000
7- 7-89	7000
11-10-89	2570
17-10-89	3200
30-12-89	3810
9- 1-90	3840
21- 6-90	7576
15- 9-90	3840
28- 9-90	3520
11-12-90	7000
2- 3-91	3500
16- 3-91	3500
29- 5-91	7500
30- 7-91	2500
8- 8-91	4500
5-11-91	3500
16-11-91	3500
12- 3-92	3365
20- 3-92	3040
18- 4-92	3800
5- 5-92	3960
29- 6-92	3500
Jumlah 99021	

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan, dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.