

SKRIPSI

**ANALISIS PENJUALAN *LIVEBIRD* (AYAM HIDUP) DI MASA
PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS PT. CIOMAS
ADISATWA, UNIT MAKASSAR)**

Disusun dan Diajukan oleh:

SUHARDI TAHIR
I011171308



**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

SKRIPSI

**ANALISIS PENJUALAN *LIVEBIRD* (AYAM HIDUP) DI MASA
PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS PT. CIOMAS
ADISATWA, UNIT MAKASSAR)**

Disusun dan Diajukan oleh:

**SUHARDI TAHIR
I011171308**

**Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Peternakan
pada Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin**

**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

ANALISIS PENJUALAN *LIVEBIRD* (AYAM HIDUP) DI MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS PT. CIOMAS ADISATWA, UNIT MAKASSAR)

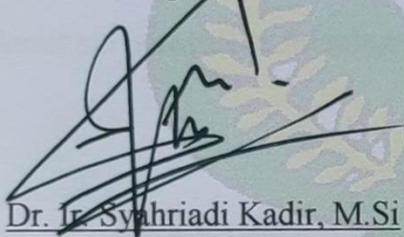
Disusun dan diajukan oleh

SUHARDI TAHIR
I011 17 1308

Telah dipertahankan dihadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka
Penyelesaian Studi Program Sarjana Program Studi Peternakan Fakultas
Peternakan Universitas Hasanuddin
Pada tanggal 1 April 2022
dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui :

Pembimbing Utama



Dr. Ir. Syahriadi Kadir, M.Si
NIP. 19670408 199003 1 002

Pembimbing Pendamping



Dr. Ir. Siti Nurlaelah, S. Pt., M. Si., IPM
NIP. 19691003 199903 2 001

Ketua Program Studi,



Dr. Ir. Muh. Ridwan, S.Pt., M.Si. IPU
NIP. 19760616 200003 1 001

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Suhardi Tahir
Nim : I011 17 1308
Program Studi : Peternakan
Jenjang : S1

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis dengan judul :

Analisis Penjualan *Livebird* (Ayam Hidup) Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pt. Ciomas Adisatwa, Unit Makassar) adalah Asli.

Apabila sebagian atau seluruhnya dari karya skripsi ini tidak asli atau plagiasi maka saya bersedia dibatalkan dikenakan sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 1 April 2022

Peneliti



Suhardi Tahir

ABSTRAK

Suhardi Tahir I011 17 1308 Analisis Penjualan *Livebird* (Ayam Hidup) dimasa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar). Dibawah bimbingan **Syahriadi Kadir** sebagai pembimbing utama dan **Siti Nurlaelah** sebagai pembimbing anggota.

Pandemi Covid-19 yang terjadi sejak Maret 2020, dapat berdampak pada semua sektor industri termasuk peternakan. Fenomena pandemi covid-19 sedang terjadi excess supply. Tingginya supply produk sedangkan demand turun akan diikuti oleh jatuhnya harga daging yang tidak terkendali. permintaan ayam pedaging menurun 40% sejak maraknya pandemi. Penurunan tersebut salah satunya dipicu oleh pemberlakuan kebijakan oleh pemerintah mengakibatkan konsumen lebih banyak dirumah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan penjualan *livebird* dimasa Pandemi Covid-19 pada PT. Ciomas Adisatwa, Unit Makassar yang dilaksanakan pada tanggal 16 Oktober 2021 – 29 Oktober 2021, bertempat di kantor Pusat PT. Ciomas Adisatwa, Unit Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif dengan metode studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka, serta menggunakan teknik sampel sampling jenuh pada karyawan PT.CiomasAdisatwa. Teknik Analisis data menggunakan Analisis Faktor. Berdasarkan hasil analisis 11 variabel faktor penjualan *livebird* di PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar selama pandemi Covid-19 terbentuk 4 faktor yaitu Faktor Kebijakan Pemerintah dan Sosial Ekonomi Masyarakat, Faktor Harga dan Permintaan, Faktor Produksi dan Faktor Persaingan. 4 faktor tersebut dapat berpengaruh terhadap penurunan penjualan *livebird* di PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar. Sebaiknya dengan adanya kondisi pandemi covid-19 dilakukan riset kembali terhadap kecenderungan setelah priode juli 2021 dan perusahaan dapat mengatasi lebih cepat atau mempersiapkan strategi untuk menghadapi permasalahan yang akan terjadi kedepannya dan meminimalisir dampak buruk/kerugian yang bisa terjadi di PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar.

Kata Kunci : *Excess supply, Kebijakan Pemerintah, livebird, Pandemi Covid-19*

ABSTRACT

Suhardi Tahir I011 17 1308 Analysis Of *Livebird* Sales Greetings Of The Covid-19 Pandemic (Case Study Of PT. Ciomas Adisatwa Makassar). Under the guidance of **Syahriadi Kadir** as the main supervisor and **Siti Nurlaelah** as the main supervisor and.

The Covid-19 pandemic that has occurred since March 2020, can have an impact on all industrial sectors including livestock. The phenomenon of the COVID-19 occurs in excess supply. The high supply of products while demand decreases will be followed by an uncontrollable fall in meat prices. Demand for broilers has decreased by 40% since the outbreak of the pandemic. One of the reasons for this decline was the implementation of policies by the government, resulting in more consumers staying at home. This study aims to determine the factors that affect the decline in livebird sales during the Covid-19 pandemic at PT. Ciomas Adisatwa, Makassar Unit which will be held on October 16, 2021 – October 29, 2021, at the Head office of PT. Ciomas Adisatwa, Makassar Unit, South Sulawesi Province. The type of research used is descriptive quantitative research with case study method. The data was collected by means of observation, interviews, documentation, and literature study, as well as using a saturated sampling technique on employees of PT. Ciomas Adisatwa. Data analysis technique using factor analysis. Based on the results of the analysis of 11 livebird sales factor variables at PT. Ciomas Adisatwa Makassar Unit during the Covid-19 pandemic, 4 factors were formed, First is Government Policy and Community Socio-Economic Factors, Price and Demand Factors, Production Factors and Competition Factors. These 4 factors can affect the decline in livebird sales at PT. Ciomas Adisatwa Makassar Unit. We recommend that with the Covid-19 pandemic condition, research again on trends after the July 2021 period and the company can overcome it more quickly or prepare strategies to deal with problems that will occur in the future and minimize the bad impacts/losses that can occur at PT. Ciomas Adisatwa Makassar Unit.

Keywords : *Excess supply, Government Policy, livebird, Covid-19 Pandemic*

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji Syukur kepada Allah ta'ala yang masih melimpahkan rahmat sehingga penulis tetap menjalankan aktivitas sebagaimana mestinya dan dapat menyelesaikan Makalah Skripsi yang berjudul “Analisis Penjualan *Livebird* (Ayam Hiudp) Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus PT. Ciomas Adisatwa, Unit Makassar)”, dan tak lupa pula penulis hanturkan salawat serta salam kepada junjungan baginda Nabi Muhammad sallallahu'alaihi wasallam, keluarga dan para sahabat, tabi'in dan tabiuttabi'in yang terdahulu, yang telah memimpin umat islam dari jalan addinul yang penuh dengan cahaya kesempurnaan.

Limpahan rasa horomat, kasih sayang, cinta dan terima kasih tiada tara, kepada Ayah **H. Muhammad Tahir S** dan Ibu **Hj. Arsih Daming** yang telah melahirkan, mendidik, dan membesarkan dengan cinta dan kasih sayang yang begitu tulus serta senantiasa memanjatkan do'a dalam kehidupannya untuk keberhasilan penulis.

Terimakasih tak terhingga kepada Bapak **Dr. Ir. Syahriadi Kadir, M. Si** sebagai pembimbing utama dan Ibu **Dr. Ir. Siti Nurlaelah, S. Pt., M. Si., IPM** Sebagai pembimbing kedua atas didikan, bimbingan, serta waktu yang telah diluangkan untuk memberikan petunjuk dan menyumbangkan pikirannya dalam membimbing penulis mulai dari pembuatan makalah sampai selesainya laporan skripsi ini.

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis hanturkan dengan segala keikhlasan dan kerendahan hati kepada :

1. **Prof. Dr. Dwia Aries Tina Pulubuhu, M.A**, selaku Rektor Universitas Hasanuddin
2. Dekan **Prof. Dr. Ir. Lellah Rahim, M.Sc**, dan Wakil Dekan Fakultas Peternakan, Universitas Hasanuddin.
3. Wakil Dekan, serta Bapak Ibu Staff Pegawai Fakultas Peternakan, Universitas Hasanuddin.
4. **Dr. Ir. Muh. Ridwan, S. Pt., M. Si., IPU** selaku Ketua Prodi Peternakan Fakultas Peternakan.
5. Bapak **Dr. Ir. Ilham Rasyid, M.Si., IPM., ASEAN Eng.** dan Bapak **Ir. Amirullah, T., M.Pi** Selaku Dosen Pembahas Skripsi yang telah memberikn banyak masukan dan dukungan dalam pembuatan skripsi untuk penuls.
6. Dosen Pengajar Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin yang telah banyak memberi ilmu yang sangat bernilai bagi penulis.
7. Bapak **Dr. Hasbi, S.Pt., M.Si.** Selaku Dosen Penasihat Akademik
8. Bapak **Muh. Arif Wangsa, S.Pt., M.M.** selaku Pembimbing lapangan pada Praktek Kerja Lapang (PKL), dan terima kasih atas kesediaan bapak telah memberikan izin, bantuan dan arahan kepada penulis dalam melaksanakan penelitian di PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar.
9. Bapak **Valentino C. Babay, Pak Murad Syuaeab, Pak Ruhul Arqam Z. Pak Muh. Arif Wangsa, Pak Rahmat, Kak Zuhul Natsir, Kak Drh. Imam, Kak Muhammad Alwi, Pak Mustakim, Pak Firman, Pak**

Bensi, serta seluruh Pegawai PT. Japfa Comfeed Indonesia, Tbk. Unit Makassar dan Pegawai PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu, yang telah memberikan banyak kesempatan, pengalaman, bantuan dan pengarahan serta pengetahuan kepada penulis selama melaksanakan Magang Kampus Merdeka (JAPFA-FAPET-UH) hingga pada penyusunan Skripsi.

10. **PT. Ciomas Adisatwa, Unit Makassar**, para pimpinan dan karyawan PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar yang telah berpartisipasi serta membantu dalam pengambilan data dan responden sebagai keperluan penelitian skripsi bagi penulis.
11. **Rina Afdhaliah Asri** yang senantiasa membantu, menemani dan menjadi *Support Sisytem* kepada penulis dalam penyusunan makalah skripsi ini.
12. **ST. Musdalifah, Riska. A, Rezky Awaliyah Ramli, A. Risya Sari Azzahra, Nanda Rizka Fauzani Fadillah Syahrani, Muh. Iqbal. R, Nurhuda Tajri dan Andi Arif Rahman** yang senantiasa selalu sedia membantu dan memberikan dukungan kepada penulis.
13. Teman – teman peserta Magang Kampus Merdeka – Merdeka Belajar (JAPFA-FAPET UNHAS) **Widya, Baso Faisal, Achmad Fajar, Syahrina Jumadi, Andi Annisa Sari, Endah Dwi Ningrum S., Muh. Aksa Kasim, Fitrah Junaedi, Rizham Eka Putra, Nur Alamsyah, Arjun, Andi Muh. Chaerul, Fadhillah Syahrani, dan Muh. Ubaidillah** yang senantiasa membantu dan kerja samanya dalam melaksanakan dan mendapatkan banyak pengalaman dalam kegiatan magang industry.
14. Teman-teman seperjuangan angkatan 2017 **GRIFIN17** yang tidak bisa

saya sebutkan satu-persatu dan telah banyak membantu penulisan laporan ini sampai selesai.

Dengan sangat rendah hati, penulis menyadari bahwa laporan Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik serta saran pembaca sangat diharapkan demi perkembangan dan kemajuan ilmu pengetahuan nantinya. Semoga laporan ini dapat memberi manfaat kepada kita semua. Aamiin Ya Robbal Aalamin. Akhir Qalam Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Makassar, Maret 2022

Suhardi Tahir

DAFTAR ISI

	Halman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRAC	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
PENDAHULUAN	
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah.....	3
Tujuan dan Kegunaan	3
TINJAUAN PUSTAKA	
<i>Livebird</i> (LB)/ Ayam Hidup	5
Konsep Penjualan	6
Faktor Penjualan	8
Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Penjualan <i>livebird</i>	10
Kerangka Berfikir	11
METODE PENELITIAN	
Waktu dan Tempat	13
Jenis Penelitian	13
Jenis dan Sumber Data.....	14
Metode Pengumpulan Data.....	15
Populasi dan Sampel Penelitian.....	16
Analisis Data.....	16
Variabel dan Indikator Pengukuran	19
Konsep Oprasional	20
GAMBARAN UMUM RESPONDEN	
Umur Responden	23
Jenis Kelamin Responden.....	24
Klasifikasi Responden berdasarkan Jabatan	25
	xi

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Sejarah PT. Ciomas Adisatwa	26
Unit Usaha PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassa	27
Struktur Organisasi dan Uraian tugas	27

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Rekapitulasi Responden	31
Analisis Statistik Penurunan Penjualan <i>livebird</i>	34
Korelasi.....	35
Nilai KMO and Bartlett's Test	40
<i>Anti Image Matrics</i>	40
<i>Communalities</i>	42
<i>Total Variance Explained</i>	43
<i>Rotated Commpnent Matrix</i>	45
Pembahasan.....	46
Faktor Kebijakan Pemerintah dan Sosial Ekonomi Masyarakat	47
Faktor Permintaan dan Harga <i>livebird</i>	50
Faktor Produksi.....	53
Faktor Kondisi Persaingan.....	55

PENUTUP

Kesimpulan	58
Saran	58

DAFTAR PUSTAKA	59
-----------------------------	----

DAFTAR TABEL

No.	Teks	Halaman
1.	Menyusun Matrik Korelasi	18
2.	Variabel dan Indikator Pengukuran	19
3.	Klasifikasi Umur Responden	23
4.	Klasifikasi Jenis Kelamin Responden.....	24
5.	Klasifikasi Responden berdasarkan Jabatan	25
6.	Hasil Rekapitulasi Tanggapan Responden.....	31
7.	Correlation Matrix	36
8.	<i>KMO and Bartlett's Test</i>	40
9.	<i>Anti Image Matrics</i>	41
10.	<i>Communalities</i>	42
11.	<i>Total Variance Explained</i>	44
12.	<i>Rotated Commponent Matrix</i>	45
13.	Hasil Analisis Komponen Utama	46

DAFTAR GAMBAR

No.	Teks	Halaman
1.	Penjualan <i>livebird</i> pada masa pandemi September 2020 – Juni 2021 di PT.Ciomas Adisatwa Unit Makassar	2
2.	Kerangka Berfikir	12
3.	Tahapan Analisis Faktor Konfirmatori	17
4.	Struktur Organisasi PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar	28

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Teks	Halaman
1.	Data Responden	63
2.	Variabel (I) Kebijakan Pemerintah	64
3.	Variabel (II) Perkembangan Sosial Ekonomi Masyarakat.....	65
4.	Variabel (III) Situasi Persaingan	66
5.	Variabel (IV) Kapasitas Produksi	67
6.	Rekapitulasi Skala <i>likert</i>	68
7.	Analisis Statistik Menggunakan SPSS ver. 16.....	69
8.	Dokumentasi Kuisisioner Online.....	71
9.	Dokumentasi Kuisisioner Online 2.....	71
10.	Kuisisioner	72
11.	Data Penjualan Sebelum dan Sesudah Pandemi COVID-19	73

PENDAHULUAN

Latar Belakang

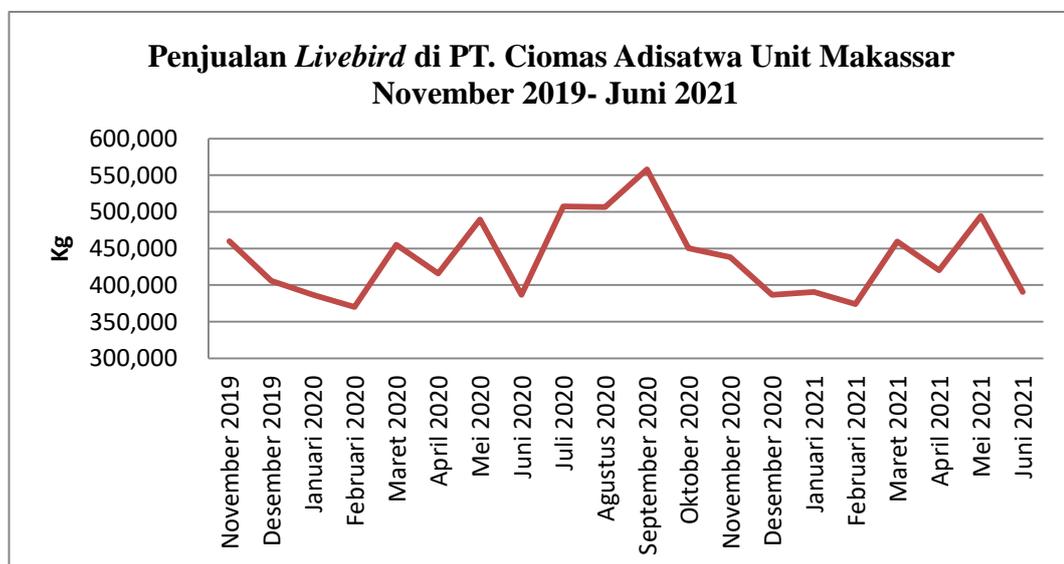
Pandemi Covid-19 masuk ke Indonesia sejak Maret 2020, menyebabkan terjadinya fenomena yang dapat berdampak pada semua sektor industri, termasuk peternakan. Menurut Perhimpunan Peternak Unggas Indonesia (2015) Ayam broiler yang dijual ada dalam bentuk hidup dan sudah dipotong yaitu sekitar 90%, sedangkan yang 10% dalam bentuk olahan (Ayam Beku/*Frozen*) seperti nugget, *smoke chicken*, sosis dan bakso ayam. Fenomena dimasa pandemi covid-19 sedang terjadi *excess supply* atau jumlah barang lebih banyak dibanding permintaan sehingga menyebabkan harga menjadi turun (Daryanto, 2017).

Gangguan rantai pasokan menyebabkan ketimpangan antara *supply* dan *demand*. Tingginya *supply* produk sedangkan *demand* rendah akan diikuti oleh jatuhnya harga daging yang tidak terkendali. Laporan dalam Trobos *Livestock* (2020) menyebutkan penurunan *demand* atau permintaan mencapai 30-40% dan bobot ayam terjual diatas 1,7 kg yang menandakan ayam telat dipanen. Sedangkan menurut Yuniarto (2020) menerangkan bahwa permintaan ayam pedaging menurun 40% sejak maraknya pandemi covid-19. Penurunan tersebut salah satunya dipicu oleh pemberlakuan kebijakan yang diberlakukan oleh pemerintah.

Kebijakan pemerintah mengenai PSBB (Pembatasan Sosial Bersekala Besar) dan *social distancing* mengakibatkan konsumen lebih banyak dirumah, mengurangi kebiasaan konsumsi makanan yang tidak perlu, banyak restoran dan hotel yang tidak beroperasi, begitu pula dengan kegiatan kultural masyarakat seperti acara adat, agama maupun melangsungkan pesta tidak diperbolehkan oleh

pemerintah. Hal tersebut tentu saja memiliki andil besar dalam melemahkan pasar. Budastra (2020) mengungkapkan bahwa operasi distribusi dan pemasaran hasil produksi juga terganggu karena terjadi penurunan pasokan tenaga untuk bekerja dan daya beli pasar atau konsumen.

Badan Pusat Statistik (2021) Lapangan usaha bidang pertanian, kehutanan dan perikanan merupakan yang terbesar mendorong terjadinya kontraksi pertumbuhan, sehingga menyebabkan pertumbuhan ekonomi Indonesia belum kembali ke zona positif (terjadi penurunan 20,15%). Covid-19 juga berdampak pada perekonomian domestik, dimana terjadi berupa penurunan konsumsi dan daya beli, penurunan kinerja perusahaan, ancaman sektor perbankan dan keuangan. Hal ini juga berdampak di salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang perunggasan yaitu PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar yang mengalami penurunan penjualan.



Sumber : Data Sekunder PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar, 2021

Gambar 1. Penjualan *livebird* pada masa pandemi September 2020 – Juni 2021 di PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar

Berdasarkan tabel diatas fenomena yang terjadi terlihat kecenderungan penurunan penjualan *livebird* (Ayam Hidup) di PT. Ciomas Adisatwa Unit

Makassar dari bulan Mei 2020 ke Juni 2020 mengalami penurunan yang cukup tinggi diakibatkan adanya anjuran larangan mudik yang bertepatan dengan Hari Raya Idul Fitri, Bulan Juni 2020 sampai Juli 2020 mengalami peningkatan yang dikarenakan adanya surat edaran No. 7 tahun 2020 tentang kriteria dan persyaratan perjalanan menuju New Normal. Sedangkan bulan September 2020 sampai Februari 2021 sebesar penjualan menurun dari 558.155 Kg menjadi 390.513 Kg atau sekitar turun 30,02% akibat melonjaknya kasus covid-19.

Kondisi pandemi covid seperti sekarang, dapat berpengaruh terhadap penjualan yang dilakukan PT. Ciomas Adisatwa, dan ada kemungkinan akan berdampak terhadap usaha makro. Oleh karena itu, perlu adanya penelitian mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penurunan penjualan *livebird* di PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar selama pandemi covid-19. Hal inilah yang melatar belakangi dilakukannya penelitian yang berjudul “Analisis Penjualan *Livebird* di masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di PT. Ciomas Adisatwa, Unit Makassar)”.

Rumusan Masalah

Permasalahan yang menjadi bahan kajian dalam penelitian ini adalah faktor-faktor apa yang mempengaruhi penurunan penjualan *livebird* dimasa Pandemi Covid-19 pada PT. Ciomas Adisatwa, Unit Makassar.

Tujuan dan Kegunaan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan penjualan *livebird* dimasa Pandemi Covid-19 pada PT. Ciomas Adisatwa, Unit Makassar.

Kegunaan penelitian ini sebagai sumber informasi kepada mahasiswa dan pembaca, menampilkan performa penjualan *live bird* dimasa Pandemi Covid-19 pada PT. Ciomas Adisatwa, Unit Makassar dan sebagai bahan evaluasi untuk perusahaan kedepannya.

TINJAUAN PUSTAKA

Livebird (LB) atau Ayam Hidup

Livebird (LB) atau ayam hidup ialah ayam broiler yang masih segar dari peternak yang siap di jual dalam kondisi hidup, sedangkan Karkas ayam merupakan ayam yang telah disembelih secara halal, pengeluaran darah, pencabuta bulu dan pengeluaran jeroan tanpa kepala, leher dan kaki dan dapat berupa karkas segar, karkas segar dingin dan karkas beku yang diperjual belikan dipasar. Salah satu jenis ayam ras yang khusus menghasilkan daging. Jenis ayam ras ini mempunyai pertumbuhan yang cepat sehingga dalam waktu 4-5 minggu sudah dapat dipanen. Daging yang dihasilkan empuk dan sangat disukai oleh masyarakat. sehingga memberikan kontribusi besar dalam memenuhi kebutuhan protein asal hewani bagi masyarakat Indonesia. Kebutuhan daging ayam setiap tahunnya mengalami peningkatan, dikarenakan harganya yang terjangkau di kalangan masyarakat (Umam, dkk., 2014). Peran usaha peternakan ayam potong dirasakan semakin penting dalam pembangunan. Terbukti tidak hanya dalam penyediaan protein hewani tetapi juga membangun ekonomi masyarakat (Rohani dan Muhammad, 2010).

Ayam broiler membutuhkan pemeliharaan yang baik untuk dapat mencapai produksi yang optimal. Keberhasilan produksi ayam broiler digambarkan dalam performa atau penampilan ayam broiler yang dapat diukur melalui mortalitas, konsumsi pakan, bobot badan akhir, rasio konversi pakan (FCR) dan indeks performans (IP). Untuk dapat mencapai performans ayam

broiler secara optimal faktor yang mempengaruhi adalah bibit, pakan, dan pengelolaan atau manajemen (Nuryati, 2019).

Komoditas ayam potong mempunyai prospek pasar yang sangat baik, hal ini didukung oleh karakteristik produk yang dapat diterima oleh semua lapisan masyarakat Indonesia, harga relatif murah, dan mudah diperoleh karena sudah menyebar di seluruh wilayah tanah air. Meningkatnya jumlah penduduk, taraf pendidikan, dan pendapatan masyarakat turut memperlebar peluang usaha beternak ayam broiler. Dengan bertambahnya jumlah penduduk dan taraf pendidikan masyarakat, berarti kebutuhan konsumsi daging ayam potong akan semakin besar (Tamalluddin, 2014)

Konsep Penjualan

Kegiatan penjualan merupakan bagian pemasaran yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran terhadap suatu produk dari produsen ke konsumen, walaupun zaman sekarang istilah penjualan sering dianggap sama dengan pemasaran namun tetap saja pemasaran mempunyai ruang lingkup yang lebih luas dari penjualan, proses pemasaran dimulai sejak sebelum barang diproduksi maupun dijual, sedangkan penjualan merupakan dari kegiatan pada pemasaran yaitu dengan menyediakan suatu produk kemudian meyakinkan konsumen agar bersedia memakainya. Penjualan adalah ilmu dan juga seni yang dapat mempengaruhi pribadi atau pikiran yang dilibatkan oleh penjual untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan (Swastha, 2000).

Penjualan merupakan kegiatan yang penting dalam setiap perusahaan terutama perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan. Penjualan juga

merupakan urat nadi yang dapat menjaga dan memelihara kelangsung hidup perusahaan. Untuk mendukung kegiatan sistem penjualan, dibutuhkan suatu sistem administrasi yang terkomputerisasi agar dapat memperlancar dan mempermudah proses pengolahan data dan transaksi penjualan yang bergerak di bidang perdagangan (Iskandar dan Rangkuti, 2008).

Penjualan menekankan bahwa kita memiliki produk yang perlu dijual sedangkan pemasaran menekankan bahwa pasar mempunyai kebutuhan yang dapat kita atur untuk dipenuhi. Dimana dalam memenangkan persaingan mencapai target penjualan dan menghasilkan pendapatan yang diperlukan untuk memenuhi rencana tahunan (Sawter, 2003)

Konsep penjualan menurut Sumarni dan Soeprihanto (2000) terdapat dasar pemikiran sebagai berikut: 1) Tugas utama perusahaan ialah mencapai volume penjualan setinggi tingginya, 2) Para konsumen harus didorong untuk membeli dengan berbagai cara peningkatan penjualan, 3) Para pembeli kemungkinan akan melakukan pembelian lagi dan kalau tidak masih ada konsumen lain.

Konsep penjualan juga berpendapat bahwa biasanya konsumen tidak akan membeli produk dari perusahaan jika konsumen hanya dibiarkan sendiri, oleh karena itu perusahaan harus melakukan kegiatan penjualan yang agresif dan promosi yang gencar (Kotler, 2005).

Tujuan pemasaran perusahaan adalah untuk meningkatkan volume penjualan yang menguntungkan dalam arti dapat menghasilkan pendapatan secara optimal dan meningkatkan laba. Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun

maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun. Menurut Kotler (2000) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.

Faktor Penjualan

Sebuah perusahaan mempunyai tujuan akan penjualan, dimana perusahaan harus memperhatikan hal-hal yang dapat mempengaruhi penjualan, baik pengaruh dari luar maupun dari dalam perusahaan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tersebut yaitu (Winardi,2001)

1) Faktor dari luar perusahaan antara lain:

a. Kebijakan Pemerintah

Terutama dibidang ekonomi moneter dan perdagangan dapat mempengaruhi situasi penawaran dan permintaan barang dan jasa dipasar. Kebijakan pemerintah dalam bidang ekonomi dan perdagangan dapat mempengaruhi penawaran dan permintaan akan suatu barang dan jasa, dimana akan berakibat mempengaruhi penjualan hasil produk suatu perusahaan.

b. Perkembangan Ekonomi Dunia

Struktur ekonomi terbuka saat ini perkembangan ekonomi dalam negeri tidak dapat terlepas dari perkembangan ekonomi dunia karena pengaruhnya sangat besar untuk situasi pemasaran.

c. Perkembangan Sosial Ekonomi Masyarakat

Perkembangan pandangan masyarakat pada barang dan jasa serta perubahan sosial ekonomi yang terjadi pada masyarakat merubah pola konsumsi masyarakat sehingga mempengaruhi perubahan pola permintaan masyarakat akan jenis barang dan jasa.

d. Situasi persaingan

Besar kecilnya situasi persaingan dipasar akan mempengaruhi kedudukan jasa masing-masing perusahaan yang bersaing.

2) Faktor dari dalam Perusahaan antara lain:

a. Kapasitas produksi

Kapasitas produksi biasanya berkaitan dengan luas produksi dan volume produksi. Luas produksi ialah ukuran terhadap apa dan berapa banyak barang yang diproduksi oleh suatu perusahaan tertentu sedangkan jumlah/volume produksi merupakan asil produksi yang seharusnya di produksi oleh perusahaan dalam satu priode. Kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan akan membatasi kemampuan perusahaan dalam memproduksi barang dan jasa sampai jumlah tertentu.

b. Kesan pembeli terhadap hasil produksi

Kesan pembeli terhadap barang dan jasa serta layanan yang mengiringinya sangat besar pengaruhnya terhadap kelancaran penjualan hasil produksi dimasa yang akan datang.

c. Kebijakan harga jual

Harga jual produk yang diterapkan perusahaan dimasa mendatang dapat menentukan kedudukan perusahaan dalam persaingan. Kemampuan

perusahaan untuk bersaing akan mempengaruhi besar kecilnya jumlah penjualan barang dan jasa

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.

Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap penjualan *Livebird*

Coronavirus merupakan sebuah sekelompok virus subfamili *Orthocoronavirinae* dalam keluarga *Coronaviridae* dan ordo *Nidovirales*. Virus tersebut menyerang burung dan mamalia, termasuk manusia (Yunus dan Rezki, 2020).

Covid-19 juga berdampak pada perekonomian domestik. Dampak tersebut berupa penurunan konsumsi dan daya beli, penurunan kinerja perusahaan, ancaman sektor perbankan dan keuangan. Covid-19 pada aspek konsumsi dan daya beli menyebabkan pengurangan jumlah tenaga kerja dan penurunan pendapatan (Pakpahan, 2020).

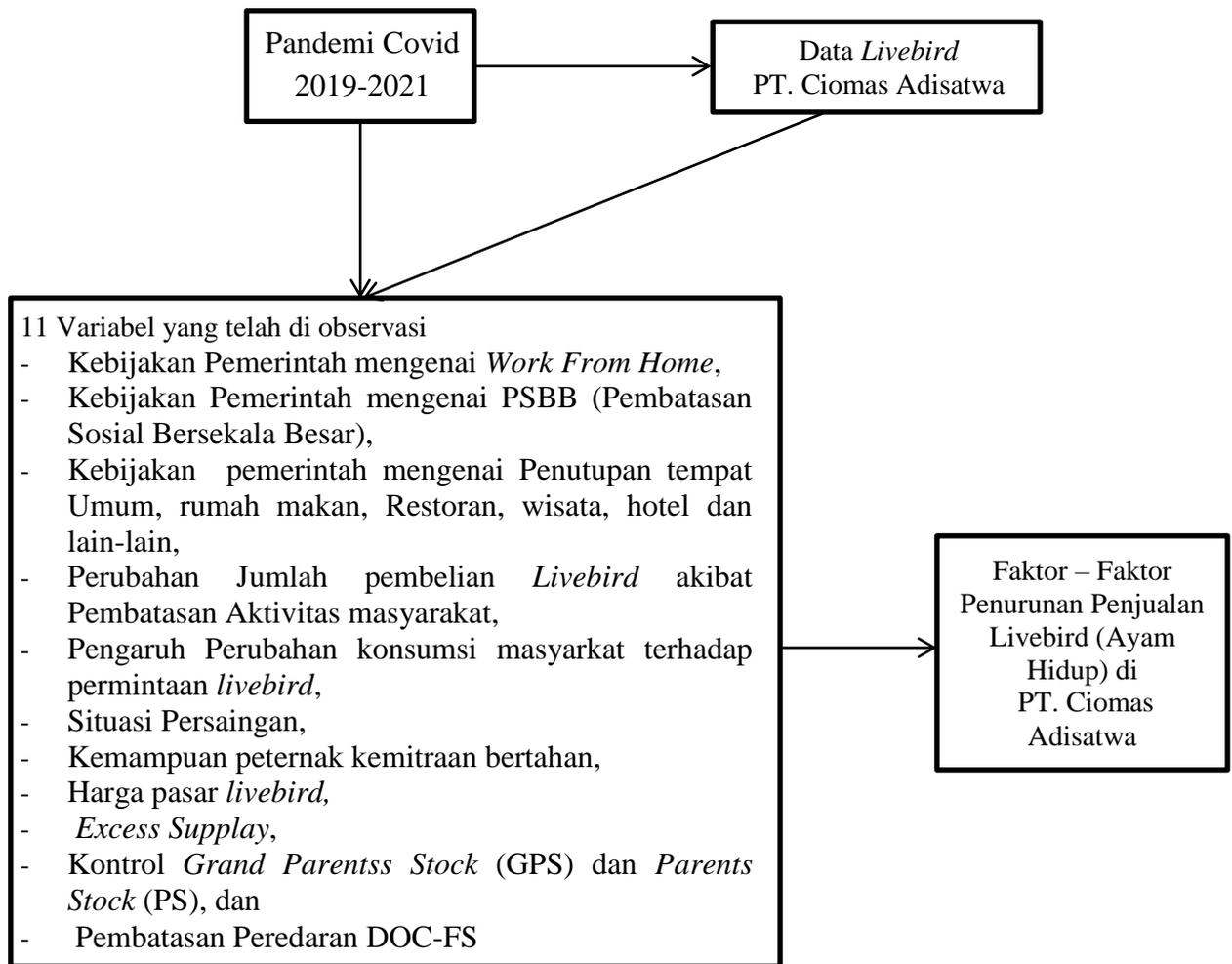
Subsektor peternakan mengalami kontraksi 1,8%. Bandingkan dengan subsektor tanaman pangan yang tumbuh 9,23%, subsektor hortikultura 0,86%, dan subsektor perkebunan 0,17% (BPS 2020). Kontraksi tersebut disebabkan menurunnya daya beli masyarakat selama masa pandemi. Kebijakan pemerintah untuk menerapkan PSBB menyebabkan kegiatan distribusi bahan baku terganggu dan kegiatan industri terhenti. Akibatnya, banyak pekerja yang mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK).

Wakhidati et al., (2020) Mengemukakan terjadi pengurangan tenaga kerja di peternak ayam ras pedaging sebesar 30% selama pandemi Covid-19. Hal ini

dilakukan karena keuntungan mereka menurun, sehingga populasi ternak yang dipelihara dikurangi dan biaya produksi ditekan.

Kerangka Berfikir

Pandemi Covid-19 berdampak terhadap usaha Perusahaan PT.Ciomas Adisatwa salah satunya yaitu penjualan *livebird* (Ayam Hidup), Covid-19 juga memicu munculnya fenomena yang dapat mempengaruhi penjualan berdasarkan hasil observasi dan literatur yang ada dan dapat dianalisis oleh peneliti meliputi Kebijakan Pemerintah mengenai *Work From Home*, Kebijakan Pemerintah mengenai PSBB (Pembatasan Sosial Bersekala Besar), Kebijakan pemerintah mengenai Penutupan tempat Umum, rumah makan, Restoran, wisata, hotel dan lain-lain, Perubahan jumlah pembelian *Livebird* akibat Pembatasan Aktivitas masyarakat, Pengaruh Perubahan konsumsi masyarakat terhadap permintaan *livebird*, Situasi Persaingan, Kemampuan peternak kemitraan bertahan, Harga pasar *livebird*, *Excess Supplay*, Kontrol *Grand Parentss Stock* (GPS) dan *Parents Stock* (PS), dan Pembatasan Peredaran DOC-FS.yang dapat mempengaruhi penurunan penjualan *livebird* di PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar. Perlunya untuk menganalisis dan mengelompokkan variable 11 yang akan membentuk faktor baru yang dapat menggambarkan faktor yang mempengaruhi penurunan penjualan selama Pandemi Covid-19 di PT. Ciomas Adisatwa Unit Makassar seperti yang disajikan dalam kerangka berfikir berikut :



Gambar 2. Kerangka Berfir