



ANALISIS PANCA PASAR TERHADAP VOLUME JENJUALAN SAPI POTONG PADA PT. SAMASAN SEGA INTERNATIONAL KECAMATAN MANBAI KABUPATEN MAROS

(Suatu Study Kasus)

SKRIPSI

Oleh

ASRIJUN JUHANTO



PERPUSTAKAAN PUSAT UNIV. HASANUD	
Tgl. terima	9 - 8 - 1994
Asal dari	Peterndem
Banyaknya	1 (Srtu) exp
Harga	Hadiah
No. Inventaris	95 09 02 02
No. Klas	

**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
UJUNG PANDANG**

1991

Penelitian ini merupakan suatu studi kasus tentang perkembangan volume penjualan sapi potong pada PT. Samasan Segi International dalam kurung waktu tujuh semester terakhir ini (tahun 1987 - 1990). Untuk mengetahui berapa besar volume penjualan perusahaan pada waktu yang akan datang, digunakan pengkajian statistik "Metode Kuadrat Minimum" (\hat{Y}) dan untuk hubungan keeratannya antara periode waktu dengan volume penjualan digunakan "Koefisien Korelasi".

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan volume penjualan sapi potong pada perusahaan ini cenderung meningkat dari semester ke semester, namun bila dibandingkan dengan perusahaan lainnya (pesaing) di daerah ini belum menunjukkan peningkatan yang berarti.

Berdasarkan hasil analisa pangsa pasar perusahaan, bahwa sekarang ini tidak memberi peluang untuk meningkatkan pangsa pasar perusahaan pada waktu yang akan datang.

ANALISIS PANGSA PASAR TERHADAP VOLUME PENJUALAN
SAPI POTONG PADA PT. SAMASAN SEGA INTERNATIONAL
KECAMATAN MANDAI KABUPATEN MAROS
(Suatu Study Kasus)

Oleh
ASRIJUN JUHANTO

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana
pada
Fakultas Peternakan, Universitas Hasanuddin

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
UJUNG PANDANG

1991

Judul Skripsi : Analisis Pangsa Pasar Terhadap
Volume Penjualan Sapi Potong pada
PT. Samasan Sega International
Kecamatan Mandai Kabupaten Maros.
(Suatu Study Kasus)

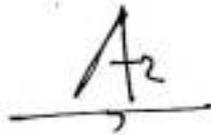
Nama : Asrijun Juhanto

Nomor Pokok : 86 06 151

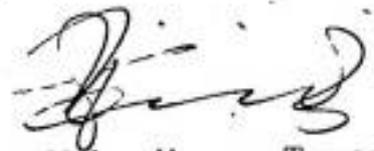
Skripsi Telah Diperiksa
dan Disetujui Oleh :



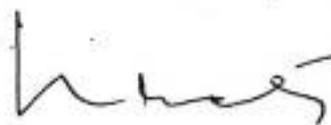
Dr. Muchsin Rahim, SE, M.Sc.
Pembimbing Utama



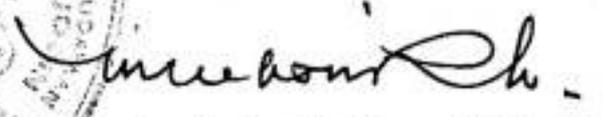
Ir. Abdul Latief Fattah
Pembimbing Anggota



Ir. Muh. Yunus Tamamma
Pembimbing Anggota



Dr. Ir. H.M. Natsir Nessa
D e k a n



Dr. Muchsin Rahim, SE, M.Sc.
Ketua Jurusan

Lulus Tanggal : 9 September 1991

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji dan syukur kehadiran Allah Subhanah Wataalah, atas karunia dan taufiq-Nya sehingga tesis ini dapat terselesaikan sesuai dengan waktu yang telah direncanakan, yang merupakan salah satu syarat dalam penyelesaian studi pada Jurusan Sosial Ekonomi Peternakan Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin.

Adalah merupakan penghargaan kepada penulis apabila dalam penulisan ini mendapat saran dan kritikan yang sifatnya dapat menyempurnakan atas tidak sempurnanya tulisan ini, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih.

Dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktunya dalam membimbing penulis dan memberi petunjuk sehingga tesis ini dapat terselesaikan, yaitu kepada Bapak Dr. Muchsin Rahim, SE, M.Sc., Bapak Ir. Abdul Latief Fattah dan Bapak Ir. Muh. Yunus Tamamma.

Dengan ucapan yang sama penulis sampaikan kepada :

1. Pimpinan Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin bersama stafnya dan seluruh dosen yang telah membina dan mendidik penulis selama di bangku kuliah.
2. Pimpinan perusahaan PT. Samasan Segi International (SSI) bersama staf dan para karyawannya, yang telah bersedia memberikan data dan fasilitas kepada penulis selama melakukan penelitian.

3. Semua rakan-rekan yang telah berpartisipasi dalam memberi dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dan penulisan tesis ini.
4. Akhirnya dengan rasa penuh hormat diiringi rasa terima kasih yang tak terhingga penulis sampaikan kepada Ayahanda H.M. Djunaid Malla dan Ibunda H.Sitti Sahriah serta Pamanda Drs. Djabir Hamzah, MA bersama tante Sri Djabir yang selama ini memberikan dorongan moril dan bantuan materil disertai dengan doa, sehingga penulis dapat menyelesaikan tasis ini dalam rangka penyelesaian studi. Tak lupa kepada seluruh adik-adikku yang telah memberi pengertian selama ini.

Semoga Allah SWT, Tuhan Yang Maha Kuasa membalas budi baik yang telah diberikan kepada penulis selama ini, serta memberkati kita sekalian. A m i n.

Ujung Pandang, Mei 1991

P e n u l i s

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
PENDAHULUAN	1
TINJAUAN PUSTAKA	6
Peternakan Secara Umum	6
Pertambahan Berat Badan	7
Pengertian Pemasaran	10
Pangsa Pasar	14
METODE PENELITIAN	16
HASIL DAN PEMBAHASAN	19
Keadaan Umum Perusahaan	19
Kandang Ternak	20
Tenaga Kerja	21
Sturuktur Organisasi	23
Daerah Pemasaran	24
Perkembangan Volume Penjualan Perusahaan	26
Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Perusahaan	28
Perkembangan Volume Penjualan Perusahaan Industri	31
Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Perusahaan Industri	32
Analisa Pangsa Pasar	33

KESIMPULAN DAN SARAN	38
DAFTAR PUSTAKA	39
LAMPIRAN	42
RIWAYAT HIDUP	62



DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Gambaran Umum Tentang Keadaan dan Perubahan Penjualan Ternak Sapi Potong pada PT. Samasan Segā International	4
3.	Keadaan Karyawan dalam Berbagai Bidang Kerja ...	21
3.	Keadaan Karyawan Menurut Tingkat Pendidikan	23
4.	Perkembangan Data Mutasi Ternak Sapi Potong Tahun 1987 - 1990	27
5.	Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Tahun 1991-1994	29
6.	Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Industri Tahun 1987-1990	31
7.	Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Industri Tahun 1991-1994	32
8.	Pangsa Pasar Pemasaran Sapi Potong pada PT. Samasan Segā International Tahun 1987-1990	35
9.	Proyeksi Pangsa Pasar Ternak Sapi Potong pada PT. Samasan Segā International Tahun 1991-1994	36

Lampiran

1.	Data Mutasi Ternak Sapi Potong pada PT. Samasan Segā International Tahun 1987-1990	43
2.	Perhitungan Statistik (least square) Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada PT. Samasan Segā International Tahun 1987-1990	47
4.	Perhitungan Statistik (koefisien korelasi) Hubungan Keeratan Antara Priode Waktu dengan Volume Penjualan Perusahaan	50
5.	Perhitungan Statistik (least square) Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Industri (Pesaing) Tahun 1987-1990	51

7.	Perhitungan Pangsa Pasar Pemasaran Sapi Potong pada PT. Samasan Sega International Tahun 1987-1990	54
8.	Perhitungan Proyeksi Pangsa Pasar Pemasaran Sapi Potong pada Perusahaan PT. Samasan Sega International Tahun 1991-1994	56
10.	Nama-Nama Perusahaan yang Bergerak dalam Bidang Usaha Peternakan (Sapi Potong) Propinsi Sulawesi Selatan	59
11.	Pengeluaran Ternak Menurut Jenisnya di Sulawesi Selatan. Sumber Dinas Peternakan Propinsi Sulawesi Selatan	60
12.	Pengeluaran Ternak Menurut Jenisnya di Sulawesi Selatan. Sumber Kanwil Perdagangan Propinsi Sulawesi Selatan	61

DAFTAR GAMBAR

Nomor	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Pengaruh Umur Terhadap Pertambahan Berat Badan Tiapa Hari	10
2.	Bentuk Kandang Ternak Perunit pada PT. Samasan Sega International	22
3.	Struktur Organisasi pada Bagian Operasi I PT. Samasan Sega International	25
4.	Mata Rantai Saluran Distribusi Sapi Potong ..	26
5.	Grafik Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada PT. Samasan Sega Interna- tional Tahun 1991-1994	30
6.	Grafik Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Industri Tahun 1991-1994	34
<u>Lampiran</u>		
3.	Grafik Perkembangan Volume Penjualan Sapi Po- tong pada PT. Samasan Sega International Tahun 1987-1990	49
6.	Grafik Perkembangan Volume Penjualan Sapi Po- tong pada Perusahaan Industri Tahun 1987-1990	53
9.	Struktur Organisasi PT. Samasan Sega Interna- tional Mandai Maros Tahun 1990	58



PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sejalan dengan laju pertumbuhan penduduk di Indonesia pada umumnya dan Sulawesi Selatan pada khususnya, sehingga dengan demikian tantangan akan pemenuhan kebutuhan hidup semakin meningkat dan berkembang. Seperti halnya kebutuhan akan pangan khususnya sumber protein yang berasal dari daging ternak, setiap tahunnya menunjukkan peningkatan dalam permintaan pasar konsumen.

Perkembangan penawaran dan permintaan terhadap komoditi peternakan selama repelita IV menunjukkan adanya prospek yang baik dan semakin meningkat, baik untuk pemenuhan kebutuhan lokal, pemenuhan permintaan lainnya di Indonesia dan untuk ekspor. Kecenderungan permintaan demikian memberi peluang bagi peternak/perusahaan peternakan untuk memperluas dan meningkatkan produksi hasil usahanya (Sangka, 1989).

Sehubungan dengan hal tersebut maka pemerintah dan masyarakat telah mengadakan berbagai usaha dengan mencari metode dan alternatif-alternatif untuk meningkatkan produksi ternak baik kualitas maupun kuantitasnya, sehingga dapat memenuhi permintaan pasar, kebutuhan dan perbaikan gizi masyarakat. Sebagaimana yang diutarakan Hutasoit (1983), bahwa konsumsi rata-rata protein hewani asal ternak baru mencapai 2,34 gram per kapita per hari atau 58,5 prosen dari standar 4 gram per kapita per hari.

Berdasarkan pada permintaan pasar yang makin meningkat dan kebutuhan serta perbaikan gizi masyarakat, maka perusahaan khususnya perusahaan yang bergerak dibidang peternakan dituntut untuk dapat meningkatkan produksi dan pelayanan-pelayanan guna memenuhi permintaan konsumen.

Dari sekian banyak perusahaan yang bergerak dalam bidang peternakan khususnya sapi potong, maka penulis memilih PT. Samasan Segi International (SSI) sebagai obyek penelitian pada spesialisasi prospek pemasarannya.

Perusahaan ini mengelola peternakan sapi potong dengan membeli sapi dari petani atau supplier lainnya kemudian digemukkan dalam jangka waktu beberapa bulan lamanya dengan pengawasan yang intensif (sistem feedlot fattening) lalu sapi tersebut dijual atau dikirim ke Jakarta melalui PT. Samasan Segi International Pusat Jakarta.

Keberhasilan perusahaan untuk mencapai penjualan sapi dengan volume cukup besar sangat ditentukan oleh kemampuan memproduksi dan saluran pemasaran yang digunakan dimasa yang akan datang.

Keberhasilan dibidang produksi harus ditunjang dengan keberhasilan dibidang marketing, sebab produksi yang melimpah tanpa dibarengi dengan kemampuan untuk memasarkannya akan mengakibatkan perusahaan akan berhadapan dengan biaya pemeliharaan yang cukup tinggi. Sebaliknya walaupun perusahaan memiliki tenaga-tenaga terampil dibidang marketing tetapi tidak disertai dengan kemampuan memproduksi,

maka perusahaan akan berjalan semakin tidak efisien, karena perusahaan juga akan menanggung biaya upah yang sangat tinggi walaupun perusahaan tidak berproduksi, maka yang timbul adalah kerugian dipihak perusahaan itu sendiri.

Perusahaan peternakan PT. Samasan Segi International tidak berbeda jauh dengan perusahaan peternakan lainnya di Sulawesi Selatan dalam arti omset/hasil penjualannya berfluktuasi seiring dengan kuat dan lemahnya kondisi pasar yang akan dihadapi.

Hal ini disebabkan karena terjadinya tingkat persaingan yang sangat kuat antara perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang usaha peternakan, terutama dari segi kemampuan perusahaan untuk mendapatkan ternak sapi potong dari petani atau supplier lainnya yang ada di daerah ini.

Pada tabel satu dapat dilihat tentang gambaran umum keadaan dan perubahan penjualan ternak sapi potong pada PT. Samasan Segi International.

Tabel 1. Gambaran Umum Tentang Keadaan dan Perubahan Penjualan Ternak Sapi Potong pada PT. Samasan Sega International *).

Semester	Jumlah Pembelian	Perubahan	Jumlah Penjualan	Perubahan
		----- (ekor) -----		
I.	1.666	-	1.610	-
II.	2.285	619	1.828	218
III.	1.455	-830	1.676	-152
IV.	2.167	712	1.383	-293
V.	2.339	172	2.579	1.196
VI.	2.317	878	2.382	-197
VII.	1.928	-389	2.352	- 30

*) PT. Samasan Sega International Tahun 1990.

Keterangan : Semester I Tahun 1987
 Semester II dan III Tahun 1988
 Semester IV dan V Tahun 1989
 Semester VI dan VII Tahun 1990

Berdasarkan data tersebut (Tabel 1) dapat disimpulkan bahwa tingkat pencapaian volume penjualan perusahaan ini sejak berdirinya belum memperlihatkan peningkatan yang berarti. Oleh karena itu harus diupayakan strategi pemasaran yang manpu bersaing, sambil menata kemampuan berproduksi secara lebih baik.

Perumusan Masalah

Adanya persaingan yang cukup kuat antara perusahaan-perusahaan peternakan serta semakin terbatasnya penyediaan ternak sapi potong di Sulawesi Selatan. Sebaliknya permintaan akan ternak potong menunjukkan peningkatan setiap tahunnya.

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar volume penjualan dan tingkat perluasan pangsa pasar PT. Samasan Segi International dimasa yang akan datang.

Kegunaan Penelitian

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat berguna sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi perusahaan-perusahaan peternakan yang ada di daerah ini.

TINJAUAN PUSTAKA

Peternakan Secara Umum

Peternakan adalah segala usaha mendaya gunakan hewan yang dijalankan oleh manusia. Manusia mengusahakan ternak untuk memenuhi segala kebutuhannya baik secara langsung maupun tidak langsung. Dengan mengusahakan ternak-ternak tersebut, maka secara langsung akan terpenuhi kebutuhan-kebutuhan manusia baik kebutuhan akan sandang dan pangan dari hasil ternak itu, ataupun ternak-ternak yang diusahakan untuk kesenangan manusia. Selain dari pada itu kebutuhan-kebutuhan manusia dapat terpenuhi dalam arti usahanya dibidang peternakan (Slamet dan Asngari, 1969).

Sedangkan menurut Soemadyono (1971), bahwa peternakan adalah mengusahakan hewan secara piaraan dalam hal mengenai tempat kediamannya, perkembangbiakannya dan manfaatnya diatur serta diawasi untuk dijadikan sebagai penghasil bahan bahan dan jasa yang berguna bagi kepentingan manusia.

Selanjutnya Slamet dan Asngari (1969) mengatakan, bahwa di Indonesia kedudukan ternak dimasyarakatkan antara lain adalah sebagai sumber tenaga kerja dan dalam bidang pertanian yakni untuk penggarapan sawah dan ladang serta tenaga tarik dan alat pengangkutan dan juga sebagai sumber pupuk kandang yang dapat meningkatkan daya guna tanah.

Lubis (1963), berpendapat bahwa di Indonesia sapi dipelihara orang untuk berbagai macam tujuan antara lain se-



bagai penghasil bahan-bahan baku untuk industri dan penghasil pangan yang bernilai gizi tinggi. Disamping itu dibidang usaha pertanian, ternak berfungsi mempertinggi daya guna ternak melalui peranannya sebagai tenaga tarik dan untuk mengolah sawah dan ladang.

Anonymous (1979) mengatakan, bahwa ternak merupakan kekayaan cadangan yang sewaktu-waktu dapat dipergunakan bila ada keperluan. Selanjutnya dikatakan bahwa untuk mengusahakan ternak kearah yang paling maju, perlu adanya pemikiran tentang perkandangan dan makanan yang memenuhi syarat tertentu dan harus ada perhatian terhadap penyakit yang menyerang ternak serta tatalaksana yang menjamin kelangsungan hidup dari ternak yang dipelihara.

Mosher (1966) mengatakan, bahwa pembangunan dan perkembangan peternakan hanya dapat dijalankan jika tersedia secara lengkap syarat-syarat mutlak antara lain, pasar untuk hasil-hasil peternakan, tersedianya bahan-bahan dan alat-alat penolong serta perangsang produksi bagi petani peternak dan pengangkutan. Selain itu ada pula syarat-syarat pelancar seperti pendidikan dan penyuluhan, kredit produksi, adanya suatu wadah yang disebut koperasi peternak, perbaikan dan perluasan tanah pertanian serta perencanaan nasional untuk pembangunan pertanian.

Pertambahan Berat Badan

Pertambahan berat badan memegang peranan penting dalam bidang peternakan, karena dapat menentukan besarnya keun-

tungan yang dapat diterima oleh peternak (Diggins dan Bundy, 1962). Sedangkan Wello (1986) mengemukakan, bahwa pertambahan berat badan tiap hari sangat penting untuk seleksi pada pemuliaan ternak dan sebagai petunjuk pada performan dari kondisi pengembalaan dan feedlot.

Thomas dan Davies (1974), mendefinisikan pertumbuhan atau pertambahan bobot badan sebagai perkembangan dari pada tulang, otot dan lemak. Selanjutnya dikatakan, bahwa pertambahan bobot badan adalah akibat bertambahnya jaringan-jaringan otot dan jaringan lainnya pada hewan muda (Morrison 1961; Maynard dan Loosley, 1969).

Selanjutnya Wello (1986) mengemukakan, bahwa jika hendak mencapai pertambahan bobot badan yang cepat pada sapi, maka pemberian makanan dan pemeliharaan yang baik dilakukan sebelum dewasa tubuh karena ternak semakin mendekati dewasa tubuh, pertambahan berat badan semakin rendah.

Anderson dan Kisser (1963) mengemukakan, bahwa petunjuk tentang kemampuan ternak dalam menghasilkan bobot badan pada umur tertentu tergantung pada kecepatan pertambahan bobot badannya. Kecepatan pertambahan bobot badan setelah ternak dilahirkan berbeda-beda tergantung pada bangsa, hormon, keadaan makanan dan penyakit (Preston dan Willis, 1974). Selanjutnya dikatakan, bahwa ternak yang mendapat perlakuan baik, kandang yang sesuai, makanan yang baik, tatalaksana yang baik, bebas dari penyakit dan lingkungan yang sesuai akan memberikan pertumbuhan yang baik.

Disamping genetika ternak, kualitas dan kuantitas makanan sangat besar pengaruhnya (Anderson dan Kisser, 1963) karena makanan yang kandungan energinya tinggi dapat menghasilkan pertambahan berat badan dan persentase karkas yang tinggi. (Bockins dkk, 1967). Selanjutnya O'Mary dan Irwin (1972) mengatakan, bahwa makanan yang cukup untuk pertumbuhan cenderung mengakibatkan ternak mencapai dewasa lebih awal. Sedangkan kekurangan makanan pada sapi potong menyebabkan pertumbuhannya terlambat dan akan memperpanjang periode pertumbuhan.

Makanan merupakan faktor yang mendominasi kecepatan pertambahan berat badan karena komposisi makanan, telah banyak mempengaruhi pembentukan jaringan tubuh secara alamiah (Backer dkk, 1975).

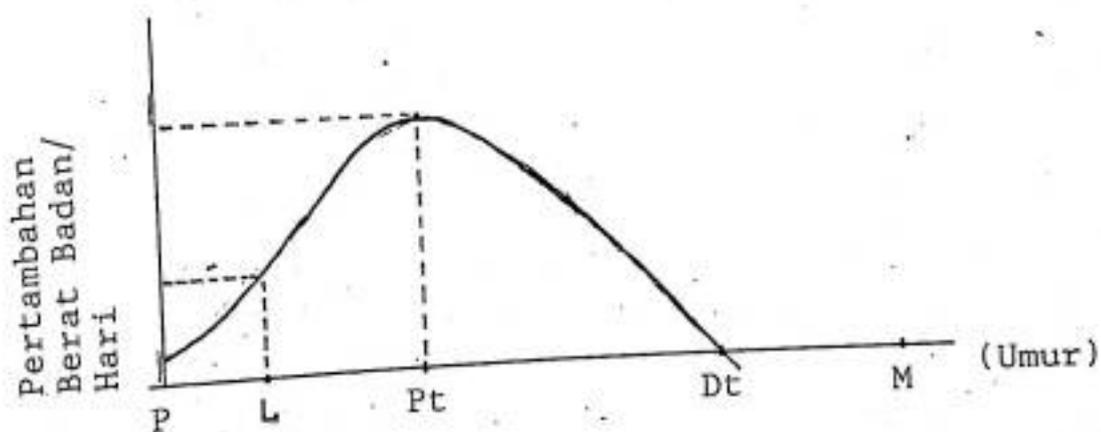
Menurut Wello (1986), bahwa pertumbuhan sapi yang memuaskan pada saat sapi mencapai sembilan bulan atau lebih dengan pertambahan berat badannya mencapai 1,0 kilogram per hari pada padang rumput dan 1,2 sampai 1,4 kilogram per hari pada sistem feedlot. Pernyataan tersebut diatas sesuai yang dikemukakan oleh Maynard dan Loosley (1969), bahwa pakan merupakan salah satu faktor yang penting untuk mencapai hasil yang maksimal berdasarkan genetika ternak tersebut.

Marlowe dkk (1962) serta Tulloh (1978) berpendapat, bahwa umur berpengaruh sangat nyata pada hewan-hewan muda.

Berat badan meningkat seiring dengan bertambahnya umur, tetapi laju pertumbuhan itu tidak konstan.

Pada sapi yang digemukkan, hasil pertambahan berat badan maksimal dicapai pada umur satu tahun dan kemudian menurun pada umur selanjutnya (Wello, 1986). Ini sejalan dengan pendapat Tulloh dkk. (1978), bahwa pertambahan berat badan pada hewan mencapai titik maksimal pada masa dewasa kelamin (puberty) dan semakin mendekati dewasa tubuh pertambahan berat badan semakin menurun. Dapat dilihat pada gambar di bawah ini kecepatan pertumbuhan sejak terjadinya pembuahan sampai mencapai dewasa tubuh.

Gambar 1. Pengaruh Umur Terhadap Pertambahan Berat Badan Tiap Hari *).



*) (Wello, 1986).

Keterangan : P = Pembuahan
L = Lahir
Pt = Puberitet

Dt = Dewasa Tubuh
M = Mati

Pengertian Pemasaran

Anonymous (1982) mengemukakan, bahwa pemasaran atau dalam istilah asing yang sudah umum dikenal "Marketing"

adalah semua kegiatan yang mengarahkan aliran barang atau jasa dari tangan produsen ketangan konsumen akhir.

Pernyataan tersebut sejalan dengan (Stanton, 1975), bahwa "Marketing" merupakan suatu total sistem dari seluruh kegiatan usaha yang melibatkan perencanaan produk, penetapan harga, promosi dan distribusi barang-barang dan jasa yang diinginkan untuk memuaskan kebutuhan konsumen dan calon konsumen.

Pemasaran sebagai kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen yang akan dipenuhi melalui proses pertukaran barang dan jasa (Kotler, 1976). Selanjutnya Carman dan Kenneth (1973) mendefinisikan pemasaran merupakan suatu proses yang melibatkan suatu masyarakat dimana permintaannya terhadap barang-barang dan jasa-jasa akan dipenuhi melalui konsepsi promosi, pertukaran dan distribusi dari barang-barang dan jasa-jasa tersebut.

Konsep pemasaran secara keseluruhan atau disebut sebagai "Management Orientation" yang bertolak dari organisasi perusahaan untuk mencapai keberhasilan yang lebih efektif dan efisien dibanding dengan perusahaan saingan (Kotler, 1980). Selanjutnya dikatakan pula bahwa, manajemen pemasaran merupakan proses pencapaian tujuan perusahaan dengan melakukan penganalisaan, perencanaan pelaksanaan dan pengendalian program-program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan memelihara pertukaran yang saling menguntungkan pada pasar yang ditargetkan.

Permintaan pasar bagi suatu produk adalah volume total yang akan dibeli oleh kelompok pembeli tertentu, dalam lingkungan pemasaran tertentu pula (Swasta dan Irawan, 1985) Selanjutnya dikatakannya pula, bahwa untuk menganalisa permintaan pasar terhadap suatu produk diperlukan adanya batas an yang jelas tentang jenis produk karena sangat berkaitan dengan pasar yang dituju. Penjual pada kesempatan ini harus menentukan apakah pasarnya meliputi semua pembeli/pemakai terhadap produk yang dihasilkan atau hanya terbatas pada pembeli tertentu saja. Keputusan tersebut tergantung pada masalah bagaimana penjual melihat kesempatan untuk memasuki pasar yang terdekat atau pasar potensial.

Bakowatun (1987) mengatakan, bahwa total permintaan pasar untuk suatu produk adalah keseluruhan volume yang akan dibeli oleh sekelompok konsumen tertentu dan dalam lingkungan pemasaran tersebut tertentu dibawah ramuan upaya pemasaran industri tertentu.

Priode waktu merupakan faktor yang sangat penting untuk menentukan permintaan pasar terhadap suatu produk, karena permintaan pasar berbeda-beda sesuai dengan luasnya periode waktu, apakah satu, dua atau lima tahun mendatang. Semakin panjang periode waktu, semakin tidak tepat penentuan permintaan pasar. Ini disebabkan karena ada kemungkinan terjadinya perubahan-perubahan kondisi (Elling, 1970). Selanjutnya dikatakan pula, bahwa permintaan pasar itu dipengaruhi oleh sejumlah faktor yang tidak dapat dikendalikan. Faktor-faktor tersebut antara lain; demografi, kondisi perekonomian,

perkembangan teknologi, keadaan politik dan hukum serta kebudayaan setiap masyarakat atau pasar (Elling, 1970).

Kotler (1976) mengatakan, bahwa dalam pemasaran produk suatu perusahaan ditentukan/dipengaruhi oleh lembaga-lembaga baik yang langsung menghubungkan perusahaan itu dengan target pasarnya maupun memudahkan hubungan itu. Dalam hal ini lembaga-lembaga yang dimaksud adalah supplier, retailer, perusahaan pesaing dan kekuatan-kekuatan yang terdapat dalam sistem itu seperti perekonomian, demografi, teknologi dan kebudayaan.

Suatu barang mempunyai nilai bagi konsumen apabila produk tersebut tersedia dimana saja, kapan saja konsumen memerlukan. Dengan demikian jelaslah bahwa saluran distribusi memegang peranan penting dalam rangka pencapaian tujuan organisasi perusahaan melalui kepuasan konsumen. Selanjutnya dikatakan, bahwa pemilihan saluran distribusi yang dilakukan oleh setiap perusahaan tertentu berbeda. hal ini harus disesuaikan kondisi atau keadaan yang ada pada perusahaan yang bersangkutan, misalnya jenis produk, biaya-biaya yang dikeluarkan, luas daerah pemasaran, faktor dan resiko yang ditimbulkan serta tingkat keuntungan yang diharapkan oleh setiap perusahaan (Sigit, 1974). Lebih lanjut dikatakan, dengan menggunakan saluran distribusi yang tepat, maka omset penjualan dari suatu perusahaan perlu memikirkan masalah saluran distribusi yang digunakan agar barang yang dihasilkan

dapat tiba dengan tepat pada waktunya dan pada pihak yang menggunakannya.

Menurut Hanafiah dan Saefuddin (1983), bahwa lembaga pemasaran adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan kegiatan atau fungsi-fungsi pemasaran dimana barang bergerak dari produsen ke konsumen. Kedalam istilah lembaga pemasaran termasuk golongan produsen, lembaga perantara dan lembaga pemberi jasa. Golongan produsen yaitu mereka yang tugas utamanya menghasilkan barang-barang. Disamping berproduksi mereka sering kali aktif melakukan beberapa fungsi pemasaran. Perorangan, perserikatan atau badan-badan lainnya yang berusaha dalam bidang pemasaran dikenal sebagai pedagang perantara. Sementara lembaga pemberi jasa adalah mereka yang memberi jasa untuk memperlancar fungsi-fungsi pemasaran.

Pangsa Pasar

Elling (1970) mengatakan, bahwa untuk menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan maka perusahaan itu harus terus mencari dan mengadakan teknik-teknik baru yang akan lebih mendayagunakan dan berhasil guna, memodifikasi produk dan harga serta mengadakan penelitian secara kontinyu. kesemuanya ini dilakukan dan diarahkan untuk memperoleh posisi yang kuat dipasaran. Bila tidak demikian maka perusahaan lain akan memanfaatkan kesempatan ini dengan baik dan kemungkinan besar perusahaan baru akan bermunculan sebagai saingan.

Selanjutnya untuk menghitung pangsa pasar perusahaan (Kotler, 1976) mengemukakan tiga cara pengukuran yang dapat digunakan yaitu :

1. "Overall Market Share" adalah cara untuk menghitung pangsa pasar dengan membagi total perusahaan dengan total penjualan industri. Mengenai ukurannya dapat digunakan dalam unit atau rupiah.
2. "Served Market Share" adalah membagi total penjualan pasar yang dilayani.
3. "Relative Market Share" adalah membagi total penjualan dari beberapa perusahaan saingan yang kuat.

Kalau sudah diketahui berapa besarnya pangsa pasar perusahaan dengan menggunakan metode tersebut, maka keadaan kekuatan atau posisi perusahaan dipasaran sudah dapat diperoleh dari hasil analisa yang telah dilakukan. Jika pangsa pasar perusahaan diperoleh menunjukkan adanya kenaikan berarti posisi atau keadaan perusahaan lebih baik bila dibandingkan dengan keadaan sebelumnya, atau dengan kata lain bahwa perusahaan punya perkembangan dibidang pemasaran dalam hal ini penjualan. Dan sebaliknya jika perusahaan berdasarkan dengan hasil yang telah dilakukan menunjukkan adanya penurunan pangsa pasar, berarti posisi atau kekuatan perusahaan dalam menghadapi tingkat persaingan semakin lemah. Dalam keadaan seperti ini perusahaan perlu mengambil langkah-langkah untuk menaikkan kembali pangsa pasar dengan mengadakan analisa yang menyebabkan turunnya pangsa pasar tersebut (Kotler, 1976).



METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Samasan Sega International Mandai Maros, Wilayah Kecamatan Mandai, Kabupaten Daerah Tingkat II Maros, Propinsi Daerah Tingkat I Sulawesi Selatan, mulai tanggal 25 Maret sampai dengan tanggal 18 Mei 1991.

Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah hasil wawancara dengan seorang pimpinan perusahaan, seorang pimpinan operasi, seorang bagian monitoring, seorang bagian pemasaran dan lima orang karyawan yang ada hubungan kerja dengan masalah yang diteliti sebagai data perimer.

Sedangkan data sekunder berupa hasil pencatatan langsung pada pembukuan tentang data mutasi ternak potong pada PT. Samasan Sega International, dokumen-dokumen dan laporan-laporan tertulis dari perusahaan serta informasi lain yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

Dalam penelitian ini yang diambil sebagai objek adalah data tentang perkembangan volume penjualan sapi potong pada PT. Samasan Sega International dalam tujuh semester terakhir, serta data perkembangan penjualan pada perusahaan pesaing (yang sejenis) di daerah ini dalam periode waktu yang sama. Data tersebut bersumber dari Kantor Dinas Peternakan

dan Kanwil Perdagangan Propinsi Sulawesi Selatan. Data yang telah terkumpul, kemudian dikelompokkan kedalam persemester menurut tahun penjualannya.

Sedangkan hasil wawancara adalah permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan serta kendala lainnya yang berhubungan dengan peningkatan volume penjualan.

Analisa Data

Untuk mengetahui berapa besar volume penjualan perusahaan pada masa yang akan datang sesuai dengan hasil penjualan selama ini, maka digunakan pengkajian secara statis tika "Metode Kuadrat Minimum" (\hat{Y}) dengan rumus sebagai berikut (Dajan, 1986).

$$\hat{Y} = a + bX$$

dimana: \hat{Y} = nilai proyeksi yang ditaksir.

a = nilai proyeksi priode dasar.

b = penurunan/peningkatan per semester secara linier.

X = unit priode waktu yang dihitung, X = 0.

Untuk mengetahui nilai a dan b, digunakan persamaan:

$$\Sigma Y = na + \Sigma X \quad \text{atau} \quad a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$\Sigma XY = a \Sigma X + b \Sigma X^2 \quad \text{atau} \quad b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$$

Selanjutnya untuk mengetahui keeratan hubungan antara priode waktu (X) dengan volume penjualan (Y) digunakan rumus

$$r = \frac{n \Sigma XY - \Sigma X \cdot \Sigma Y}{\sqrt{n \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2 \cdot n \Sigma Y^2 - (\Sigma Y)^2}}$$

Sedangkan untuk mengetahui berapa besar luas pangsa pasar perusahaan digunakan rumus (Kotler, 1976).

$$\text{Pangsa Pasar} = \frac{\text{Total Penjualan Perusahaan}}{\text{Total Penjualan Industri}} \times 100 \%$$

dimana : - Penjualan perusahaan adalah data penjualan pada PT. Samasan Sega International.

- Penjualan industri adalah data penjualan dari seluruh perusahaan peternakan yang ada di Propinsi Sulawesi Selatan yang merupakan perusahaan saingan.

Konsep Operasional

Penelitian ini merupakan suatu studi kasus pada perusahaan peternakan PT. Samasan Sega International Kecamatan Mandai Kabupaten Maros Propinsi Sulawesi Selatan.

Pengertian-pengertian tentang :

1. Pangsa Pasar adalah kemampuan suatu perusahaan untuk dapat memperluas wilayah pemasarannya yang dinyatakan dalam satuan persen (%).
2. Volume Penjualan adalah banyaknya jumlah penjualan suatu produk (sapi potong) dalam satu periode atau semester (setengah tahunan) yang dinyatakan dalam satuan ekor.
3. Konsumen adalah pihak yang membeli produk perusahaan (sapi potong) baik yang merupakan pedagang perantara maupun sebagai konsumen akhir.
4. Sapi Potong adalah ternak potong yang dijual perusahaan dalam keadaan hidup.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Perusahaan

PT. Samasan Sega International Mandai Maros merupakan cabang dari perusahaan PT. Samasan Sega International yang berpusat di Jakarta. Perusahaan ini bergerak dalam berbagai macam usaha antara lain ternak potong, daging beku, udang beku, enjenering, proyek konstruksi dan sebagainya.

Didirikan di Kabupaten Maros, tepatnya Jalan Raya Kariango KM. 3, Desa TenrigangkaE, Kecamatan Mandai Kabupaten Maros, Propinsi Sulawesi Selatan oleh Bapak H.M. Anas M. Siri, SE. sebagai pimpinan dan penanggung jawab perusahaan. Izin Pendirian BKPN No. 147/3111-21-05133 dengan status PMDN (Penanaman Modal Dalam Negeri).

Khusus pada usaha peternakannya (sapi potong), mulai melaksanakan kegiatan usahanya pada bulan Juli 1987. pertama-tama dengan menggunakan fasilitas Kredit Investasi (KI) dan Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP) dengan jumlah ternak sebanyak 200 ekor, kemudian ditingkatkan menjadi 2000 ekor.

Untuk lancarnya operasi perusahaan, maka oleh perusahaan disediakan beberapa fasilitas yang dibutuhkan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Fasilitas-fasilitas tersebut berupa pendirian kandang karantina pada tanggal 20 Oktober 1987 sesuai dengan Surat Keputusan Karantina Nomor 856 KPTS KH-130 PKP.X.1987. Sejumlah kendaraan sebagai alat transportasi, gudang tempat penyimpanan berbagai per-

alatan, kantor, rumah karyawan, pos keamanan dan sejumlah alat-alat industri. Luas lahan yang dimiliki perusahaan adalah 12 Ha 7 Ha digunakan untuk bangunan dan 5 Ha untuk penanaman rumput gajah sebagai hijauan makanan ternak.

Perusahaan PT. Samasan Segi International, juga mengadakan sistem PIR (Perusahaan Inti Rakyat) melakukan kerja sama dengan masyarakat yang ada di sekitar lokasi perusahaan. Kerja sama tersebut adalah perusahaan mengajak masyarakat yang mempunyai lahan pertanian untuk dimanfaatkan sebagai tempat penanaman hijauan makanan ternak khususnya rumput gajah. Fasilitas yang diberikan oleh perusahaan adalah bibit rumput, pengolahan lahan dan pupuk. Hasil atau produksi hijauan makanan ternak tersebut secara keseluruhan dibeli oleh perusahaan.

Kandang Ternak

Kandang dan peralatan kandang merupakan sarana produksi yang sangat penting. Perusahaan ini memiliki kandang untuk penggemukan ternak (sistem feedlot fattening) selama kurang lebih tiga bulan. Jumlah kandang ternak seluruhnya 10 unit, dimana tiap unit kandang berukuran 55 X 14 meter dengan daya tampung per unit 200 ekor.

bentuk kandang adalah individual/tunggal, masing-masing memiliki tempat minum dan tempat makan. Ternak ditempatkan saling berhadapan dari empat jalur, tiap jalur ditempati 50 ekor. Tiap unit kandang mempunyai lorong untuk memudahkan pembersihan serta memiliki saluran pembuangan

kotoran (gambar 2). Dilengkapi dengan instalasi listrik dan air pompa.

Tenaga Kerja

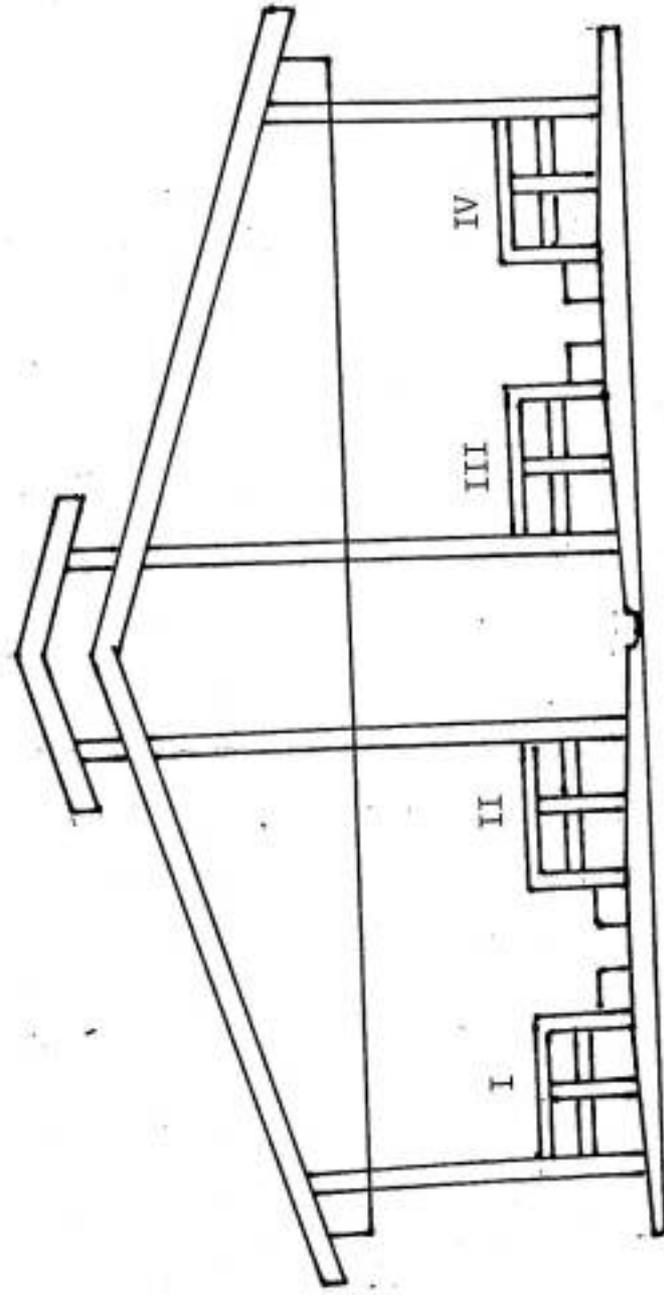
Sebagian besar tenaga kerja yang digunakan perusahaan berasal dari daerah setempat. Jumlah karyawan seluruhnya adalah 118 orang yang menempati berbagai bidang kerja. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2. berikut ini.

Tabel 2. Keadaan Karyawan dalam Berbagai Bidang Kerja Tahun 1990 *).

No.	Bidang Kerja	Jumlah (orang)
1.	Staf/Konsultan	12
2.	Operasi	9
3.	Proyek	9
4.	Kandang	31
5.	Chopper	8
6.	Lapangan	13
7.	Gudang	4
8.	Cold Storage	10
9.	Konsentrat	5
10.	Sopir	6
11.	Listrik	3
12.	Keamanan	8
Jumlah		118

*) PT. Samasan Sega International.

Gambar 2. Bentuk Kandang Ternak Perunit Pada PT. Samasan
Sega Internasional Mandai Maros Tahun 1990.



Keterangan : I : Jalur ke 1 III: Jalur ke 3
 II : Jalur ke 2 IV: Jalur ke 4

Scala = 1 : 1 meter

PT. Samasan Sega International.

Tingkat pendidikan karyawan dapat menentukan suksesnya usaha perusahaan. Berikut ini diperlihatkan tingkat pendidikan karyawan pada PT. Samasan Sega International.

Tabel 3. Keadaan Karyawan Menurut Tingkat Pendidikan Tahun 1990 *).

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)
1.	Ta pa Ijasah	3
2.	Tamat SD/sederajat	4
3.	Tamat SMP/sederajat	19
4.	Tamat SMA/sederajat	49
5.	Sarjana muda	5
6.	Sarjana lengkap	10
7.	Lain-lain	28
J u m l a h		118

*) PT. Samasan Sega International

Sturuktur Organisasi

Salah satu faktor yang harus diperhatikan untuk mencapai tujuan perusahaan adalah organisasi yang baik. Oleh karena itu setiap orang dalam organisasi harus mengetahui dari siapa ia akan menerima perintah dan kepada siapa ia akan mempertanggung jawabkan hasil pekerjaannya.

Bentuk sturuktur organisasi pada PT. Samasan Sega International adalah bentuk organisasi garis (line), yaitu dengan adanya pimpinan sebagai pengendali perusahaan dan

adanya pelimpahan kepemimpinan dari tingkat atas ke tingkat bawah, walaupun sesungguhnya kepemimpinan itu terdapat di semua tingkatan dalam arti seperti sebagai kepala bagian operasi.

Bagian operasi terdiri atas operasi I yang membidangi ternak potong, daging beku, koordinator PIR ternak. Pada (Gambar 3) diperlihatkan sturuktur organisasi bagian operasi I. Sedangkan sturuktur organisasi secara keseluruhan (lampiran 9).

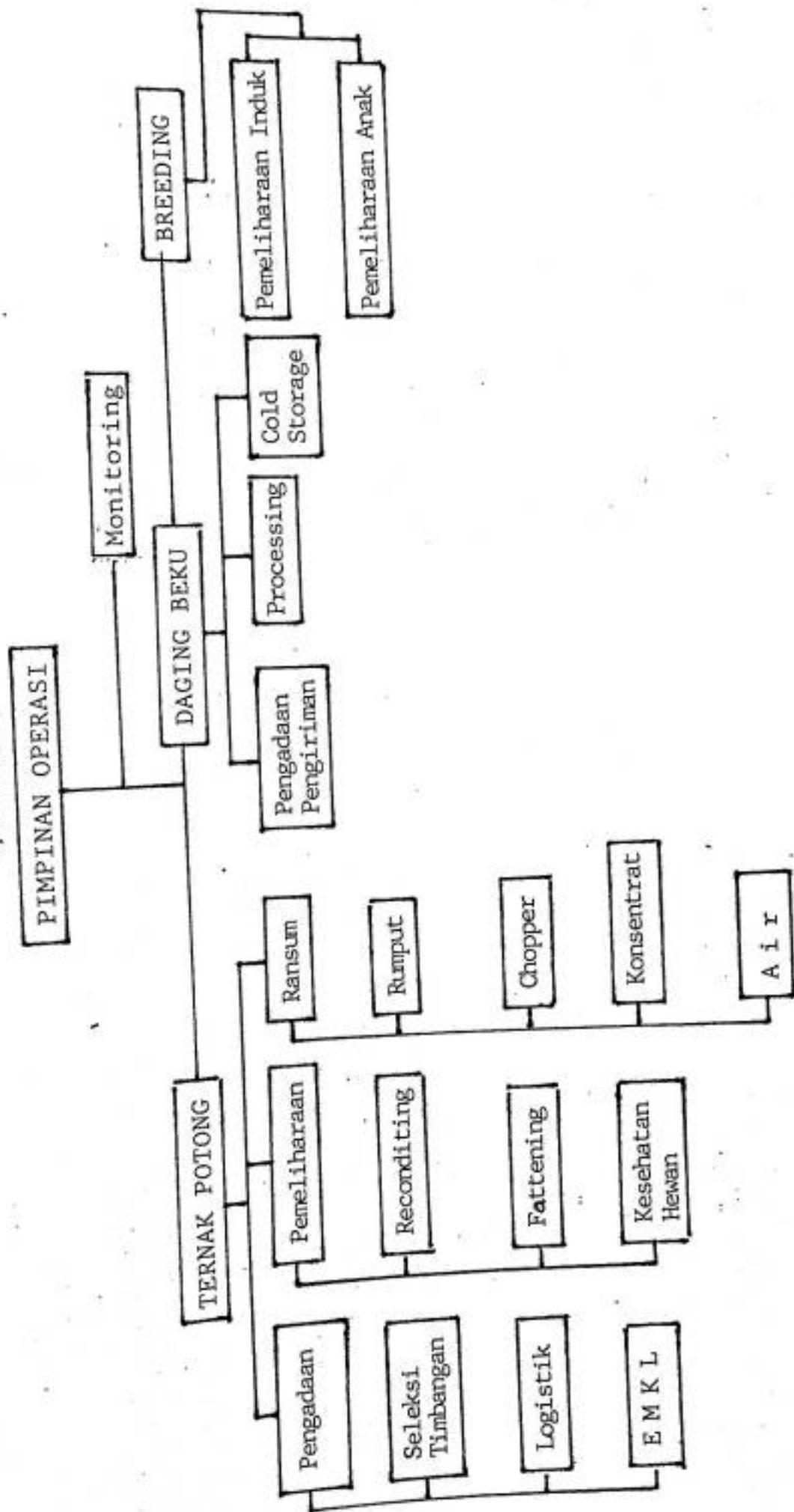
Daerah Pemasaran

PT. Samasan Sega International yang berkantor pusat di Jakarta mempunyai beberapa cabang di Indonesia. Khusus untuk perwakilan di Mandai Kabupaten Maros Propinsi Sulawesi Selatan dalam bidang usaha peternakan yaitu menyediakan ternak sapi potong dan daging beku. Perusahaan memperoleh ternak yang ada dalam wilayah propinsi Sulawesi Selatan.

Untuk menyalurkan produksinya kepada konsumen akhir, PT. Samasan Sega International telah menetapkan dan memilih mata rantai yang akan dilalui hingga produksinya sampai kepada konsumen. Mata rantai distribusi yang digunakan adalah mengirim/memasarkan secara keseluruhan produksinya ke Jakarta melalui PT. Samasan Sega International Pusat Jakarta sebagai lembaga pemasaran kepada konsumen yang ada di Jakarta atau daerah lain di Indonesia.

Gambar 3. Struktur Organisasi Pada Bagian Operasi I PT. Samasan Sega International Tahun 1990 *).

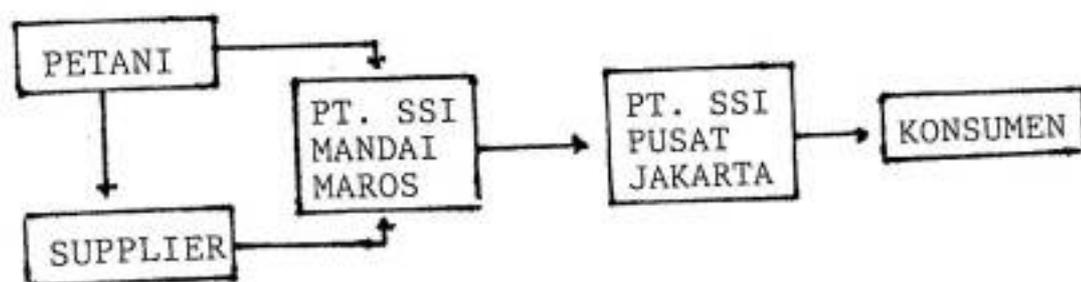
STRUKTUR ORGANISASI
Operasi I



*) PT. Samasan Sega International

Penetapan tingkatan mata rantai saluran distribusi ini sangat penting, sebab dapat mempengaruhi kelancaran arus barang, tingkat penjualan/volume penjualan, resiko dan sebagainya. Berikut diperlihatkan skema mata rantai saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan ini.

Gambar 4. Mata Rantai Saluran Distribusi Sapi Potong Tahun 1990 *).



*) PT. Samasan Sega International

Pada gambar skema diatas menunjukkan bahwa sapi potong dijual oleh petani (peternak) langsung kepada perusahaan atau melalui supplier. Setelah digemukkan sekitar tiga bulan diperusahaan, kemudian dikirim dengan menggunakan alat transportasi laut. Ternak tersebut diterima langsung oleh PT. Samasan Sega International yang berperan sebagai lembaga pemasaran dan akhirnya dijual kepada konsumen.

Perkembangan Volume Penjualan Perusahaan

Pemilihan dan penetapan saluran distribusi yang baik sangat mempengaruhi volume penjualan disamping faktor-faktor "marketing mix" lainnya, yaitu promosi, penetapan harga dan produk. Berikut ini akan diperlihatkan perkembangan mutasi ternak sapi potong pada PT. Samasan Sega International.

Tabel 4. Perkembangan Data Mutasi Ternak Sapi Potong Tahun 1987 - 1990 *).

Semester	Pembelian	Pengeluaran		Sisa
		Mati	Penjualan	
----- (e k o r) -----				
I.	1.666	5	1.610	51
II.	2.285	9	1.828	499
III.	1.455	6	1.676	272
IV.	2.167	13	1.383	1.043
V.	2.339	9	2.579	794
VI.	2.317	1	2.382	728
VII.	1.928	4	2.352	300

*) PT. Samasan Sega International.

Keterangan : Semester I Tahun 1987
 Semester II dan III Tahun 1988
 Semester IV dan V Tahun 1989
 Semester VI dan VII Tahun 1990

Pada tabel empat dapat diketahui bahwa volume penjualan tertinggi adalah pada semester V (akhir tahun 1988) sebesar 2.579 ekor. Namun demikian pada semester sebelumnya (semester IV awal tahun 1989) terjadi sisa/tidak terjual sebesar 1.043 ekor yang mana merupakan sisa penjualan tertinggi. Sedangkan volume penjualan terendah terjadi, juga pada semester IV (awal tahun 1989) yaitu 1.393 ekor.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian pemasaran perusahaan, bahwa volume penjualan perusahaan sangat

berfluktuasi karena adanya berbagai kendala yang dihadapi oleh perusahaan, antara lain karena tingginya tingkat persaingan antara perusahaan peternakan yang ada di daerah ini. Dari sisi lain bahwa sangat terbatasnya penyediaan ternak sapi potong di Sulawesi Selatan. Dan sebaliknya permintaan dari pusat pemasaran PT. Samasan Segi International Jakarta, tiap semester menunjukkan peningkatan.

Tingkat mortalitas (kematian) ternak yang tinggi sangat berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan. Sebagaimana tertera pada tabel di atas menunjukkan bahwa tingkat mortalitas tertinggi terjadi pada semester IV sebesar 13 ekor. Dari hasil wawancara dengan pimpinan operasi dan bagian monitoring, bahwa kematian ternak sering terjadi akibat dari adanya penyakit yang menyerang seperti Septicemia Epizootica (SE), Bovine Virus Diarrhe (BVD), Kembung (Tympani), Cacing (Helminthosis), penyakit mata. Juga sering terjadi kematian ternak secara mendadak selama dalam pengangkutan dari daerah atau pengiriman antar pulau akibat stress dan kelelahan pada ternak.

Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Perusahaan

Berdasarkan hasil dan pembahasan perkembangan volume penjualan sapi potong tahun 1987 - 1990 (tujuh semester pertama) pada perusahaan, dimana persamaan regresinya :

$$\hat{Y} = 1.972,86 + 151,32X$$

maka proyeksi perkembangan volume penjualan untuk tujuh semester yang akan datang. (tahun 1991 - 1994) sebagaimana tertera pada tabel berikut (tabel 5).

Tabel 5. Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong Pada Perusahaan Tahun 1991 - 1994 *).

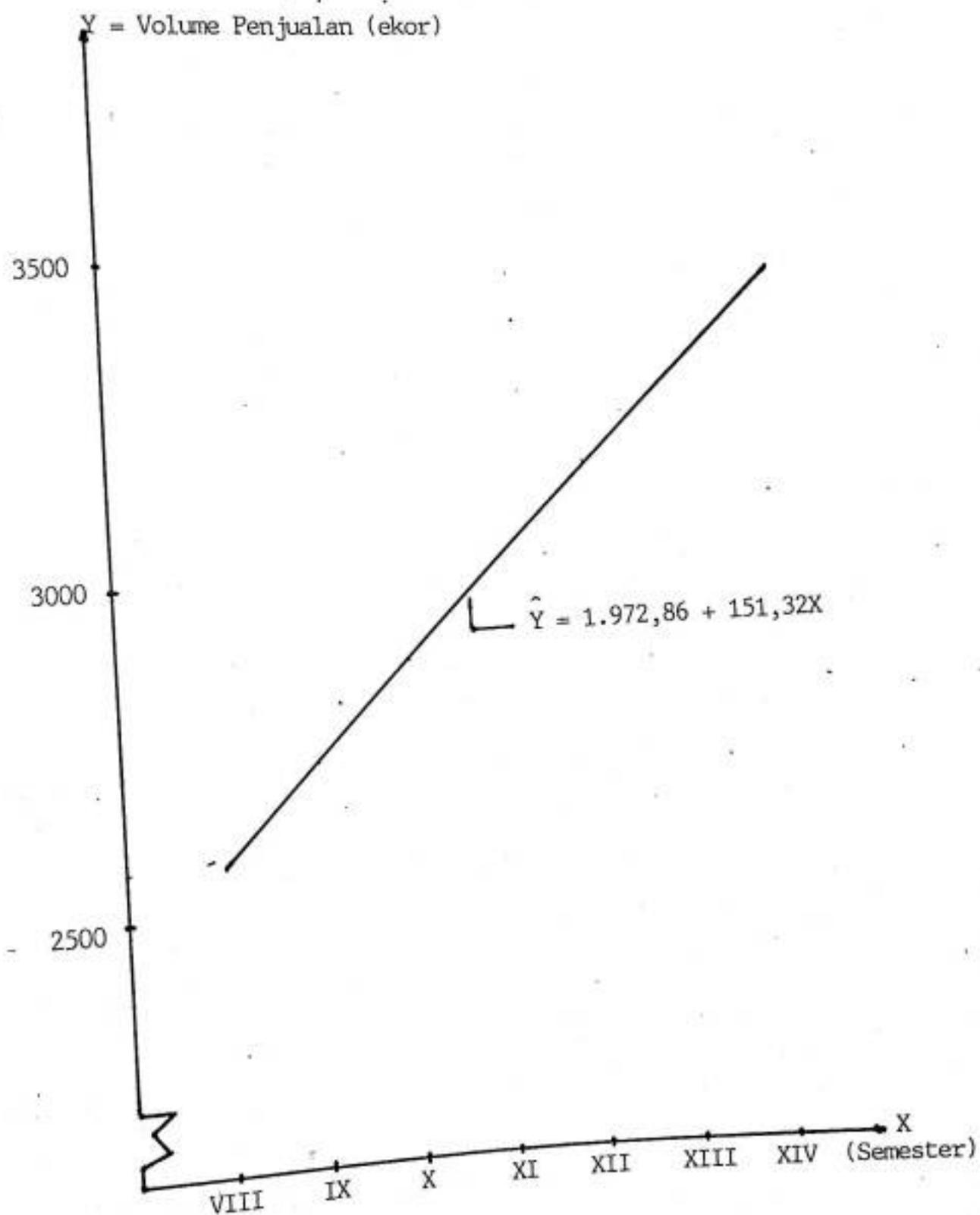
Semester	Volume Penjualan (ekor)
VIII.	2.578
IX.	2.729
X.	2.880
XI.	3.032
XII.	3.183
XIII.	3.334
XIV.	3.486

*) Hasil Pengolahan Data.

Pada tabel di atas dapat dilihat perkembangan volume penjualan sapi potong pada PT. Samasan Segi International untuk tujuh semester yang akan datang, dimana menunjukkan rata-rata peningkatan sebesar 151 ekor per semester. Adapun grafik persamaannya dapat diilustrasikan pada gambar berikut (Gambar 5).

Untuk mengetahui hubungan keeratan antara periode waktu penjualan dengan perkembangan volume penjualan perusahaan, maka digunakan pengkajian statistik (Koefisien Korelasi) dimana hasilnya adalah 0,7. Angka tersebut menunjukkan bahwa antara periode waktu penjualan dengan volume penjualan terdapat hubungan yang cukup kuat dan positif. dalam arti bahwa nilai periode waktu (X) akan naik diikuti oleh kenaikan nilai volume penjualan (Y).

Gambar 5. Grafik Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong Pada PT. Samasan Sega International Tahun 1991 - 1994.



Perkembangan Volume Penjualan Perusahaan Industri

Untuk melihat prosentase pangsa pasar PT. Samasan Segi International pada masa yang akan datang, maka terlebih dahulu kita harus mengetahui perkembangan volume penjualan perusahaan peternakan yang merupakan saingan usaha untuk priode yang sama yaitu tujuh semester terakhir ini. Perhitungan ini penting bagi perusahaan agar mempunyai pedoman khusus untuk rencana pemasarannya untuk masa yang akan datang.

Berikut ini diperlihatkan perkembangan volume penjualan perusahaan industri (pesaing) untuk tujuh semester terakhir (tabel 6).

Tabel 6. Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Industri Tahun 1987-1990 *)

Semester	Volume Penjualan (ekor)		Rata-Rata
	A	B	
I.	15.065	12.284	13.675
II.	15.219	18.468	16.843
III.	13.520	10.280	11.900
IV.	16.260	20.468	18.364
V.	20.476	23.624	22.050
VI.	23.852	24.160	24.006
VII.	27.319	26.061	26.690

*) Hasil Pengolahan Data

Keterangan : A = Sumber Dinas Peternakan
B = Sumber Kanwil Perdagangan

Seperti halnya pada PT. Samasan Sega International, perusahaan industri (pesaing) yang ada di daerah ini juga mengalami perkembangan volume penjualan yang sangat berfluktuasi dari semester ke semester, sebagaimana yang tertera pada tabel 6.

Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Perusahaan Industri

Berdasarkan hasil perhitungan statistik (least square) perkembangan volume penjualan sapi potong pada perusahaan industri tahun 1987 - 1990, dimana persamaan regresinya:

$$\hat{Y} = 19.075,42 + 2.268,60X$$

maka proyeksi perkembangan volume penjualannya untuk tujuh semester yang akan datang adalah (tabel 7).

Tabel 7. Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Industri Tahun 1991 - 1994 *).

Semester	Volume Penjualan (ekor)
VIII.	28.149
IX.	30.418
X.	32.687
XI.	34.955
XII.	37.224
XIII.	39.492
XIV.	41.761

*) Hasil Pengolahan Data

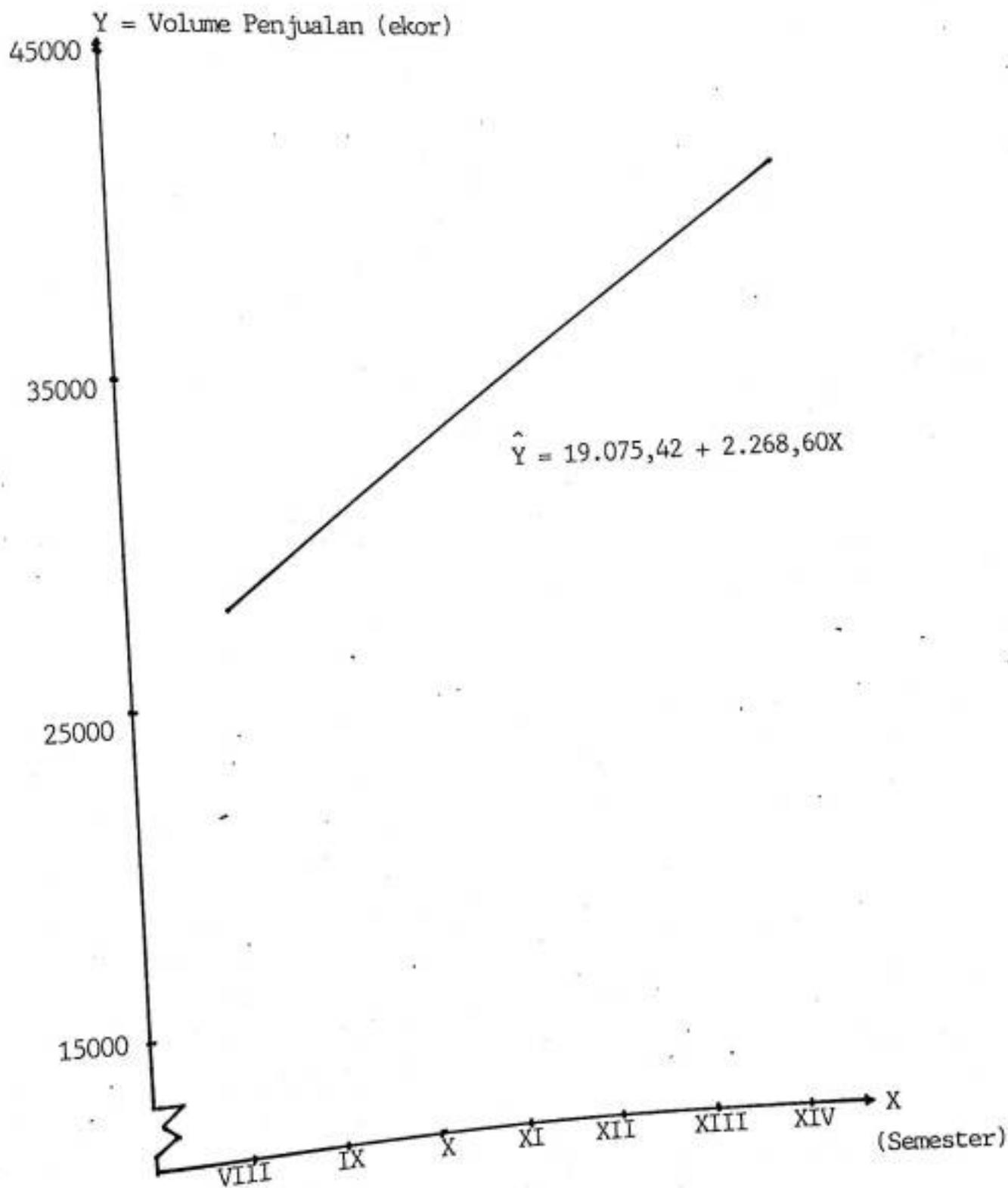
Pada tabel di atas terlihat bahwa perkembangan volume penjualan sapi potong pada perusahaan industri (pesaing) di daerah ini, yang berjumlah 11 perusahaan (lampiran 10) untuk tujuh semester mendatang memperlihatkan rata-rata kenaikannya sebesar 2.268 ekor per semester. Bila dibandingkan dengan perusahaan PT. Samasan Sega International, berarti perusahaan industri mempunyai perkembangan volume penjualan yang lebih besar, yakni sebesar 206 ekor per semester. Adapun grafik persamaannya diilustrasikan pada gambar 6.

Analisa Pangsa Pasar

Apabila dalam melakukan perhitungan dengan menggunakan data penjualan perusahaan dan data penjualan perusahaan industri (pesaing) memperlihatkan pangsa pasar yang semakin besar atau meningkat, maka perusahaan mempunyai posisi yang kuat dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan lainnya yang sejenis. Sebaliknya apabila pangsa pasar yang dicapai perusahaan makin lama menunjukkan penurunan, berarti posisi perusahaan semakin lemah dalam menghadapi persaingan atau dengan kata lain bahwa perusahaan tidak hanya tergantung pada tahun-tahun sebelumnya tetapi dihubungkan langsung dengan prestasi perusahaan lain yang sejenis dalam bidang usahanya.

Untuk mengetahui sampai berapa besar pangsa pasar yang dicapai perusahaan PT. samasan Sega International pada saat sekarang ini, maka perlu diketahui berapa besar

Gambar 6. Proyeksi Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Industri Tahun 1991 - 1994.



total penjualan perusahaan dan total penjualan perusahaan industri. Perusahaan industri di sini adalah perusahaan pesaing yang sejenis di propinsi Sulawesi Selatan.

Tabel 8.. Pangsa Pasar Pemasaran Sapi Potong pada Perusahaan PT. Samasan Sega International Tahun 1987 - 1990 *).

Semester	Pemasaran Sapi Potong		Pangsa Pasar (%)
	Perusahaan (ekor)	Pers. Industri (ekor)	
I.	1.610	13.675	11,77
II.	1.828	16.843	10,85
III.	1.676	11.900	14,08
IV.	1.383	18.364	7,53
V.	2.579	22.050	11,69
VI.	2.382	24.006	9,92
VII.	2.352	26.690	8,81
Total	13.810	133.528	74,65
Rata-Rata	1.972	19.075	10,66

*) Hasil Pengolahan Data

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa rata-rata volume penjualan perusahaan adalah 1.972 ekor per semester. Rata-rata volume penjualan perusahaan industri sebesar 19.075 ekor. Sedangkan rata-rata tingkat pangsa pasar PT. Samasan Sega International adalah 10,665 per semester.

Selanjutnya untuk melihat pangsa pasar PT. Samasan Segi International pada masa yang akan datang yaitu untuk tujuh semester mendatang, berikut diperlihatkan hasil perhitungan proyeksi pangsa pasarnya.

Tabel 9. Proyeksi Pangsa Pasar Ternak Sapi Potong pada PT. Samasan Segi International Tahun 1991 - 1994 *).

Semester	Pemasaran Sapi Potong		Pangsa Pasar (%)
	Perusahaan (ekor)	Pers. Industri (ekor)	
VIII.	2.578	28.148	9,15
IX.	2.729	30.418	8,97
X.	2.880	32.687	8,81
XI.	3.032	34.955	8,67
XII.	3.183	37.224	8,55
XIII.	3.334	39.492	8,44
XIV.	3.486	41.761	8,34
Total	21.222	244.686	60,93
Rata-Rata	3.031	34.955	8,70

*) Hasil Pengolahan Data

Dari hasil analisa di atas menunjukkan bahwa terjadi kecenderungan penurunan pangsa pasar perusahaan tiap semester. Rata-rata pangsa pasar yang dicapai untuk tujuh semester mendatang yaitu hanya sebesar 8,70%. Bila dibandingkan dengan rata-rata pangsa pasar yang

telah dicapai selama tujuh semester terakhir ini yaitu sebesar 10,66% per semester, berarti perusahaan ini perlu segera mengambil langkah-langkah kebijaksanaan agar tingkat pangsa pasar yang telah dicapai selama ini tetap dapat dipertahankan pada waktu yang akan datang.

Berdasarkan uraian-uraian di atas menunjukkan bahwa sekarang ini belum memperlihatkan peluang untuk meningkatkan pangsa pasar perusahaan dimasa yang akan datang. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil analisa proyeksi pangsa pasar (tabel 9) yang mana menunjukkan kecenderungan penurunan pangsa pasar perusahaan untuk tujuh semester yang akan datang. Penurunan pangsa pasar tersebut, berdasarkan hasil wawancara dengan kepala bagian operasi dan bagian pemasaran, hal ini terjadi karena banyaknya perusahaan saingan yang ada di daerah ini serta adanya pedagang musiman yang bermunculan pada waktu menjelang hari raya yang mana pada waktu itu permintaan akan ternak potong meningkat. Dan dari segi lain, bahwa penyediaan ternak potong khususnya sapi potong di daerah ini semakin terbatas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Dari hasil perhitungan koefisien korelasi, yaitu $r = 0,7$ ini berarti bahwa perkembangan volume penjualan perusahaan mengalami peningkatan dari semester ke semester, namun bila dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan pesaing lainnya di daerah ini, ternyata belum menunjukkan peningkatan yang berarti. Dimaksudkan disini, bahwa perusahaan pesaing mempunyai rata-rata peningkatan volume penjualan per semester lebih tinggi dibanding dengan PT. Samasan Segi International.
2. Berdasarkan hasil analisa pangsa pasar perusahaan, bahwa sekarang ini belum memperlihatkan peluang untuk meningkatkan pangsa pasar perusahaan pada waktu yang akan datang. Hal ini terjadi karena tingginya tingkat persaingan dengan perusahaan pesaing serta semakin terbatasnya penyediaan ternak potong di daerah ini.

Setelah melakukan penelitian ini, maka penulis menyarankan kepada pihak perusahaan agar tetap memperhatikan efisiensi, efektivitas dan kontinuitas dalam pembelian dan penjualan ternak potong khususnya sapi potong.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous. 1979. Media Peternakan dan Industri Peternakan Ranch. Diterbitkan oleh Direktorat Bina Produksi Peternakan, Jakarta.
- . 1982. Pengantar Ekonomi Perusahaan. PT. Inti Indayu Press, Jakarta.
- Anderson, A.L. and J.J. Kisser. 1963. Intruductory Science. MicMillan Company, New York.
- Backer, J.S.F., D.J. Brett, D.F. de Fredrick and L.J. Lambourne. 1975. A Course Manual in Tropical Beef Cattle Production. Australian Vice Chancellors Comonite Printed and Bound by Day Nippon Printing Co. (H.K) Ltd, Hongkong.
- Bakowatun, W.W. 1987. Dasar-Dasar Pemasaran. Edisi ke 3 Intermedia, Jakarta.
- Bockins, W.W., J.W. Cole, C.B. Ramsey and C.S. Hobbs. 1967 Minimum Fatness for Effecient Beef Production. J Anim Sci. 26 : 209 - 217.
- Carman, J.M. and Kenneth, P.U. 1973. Marketing Principles and Methods. Seventh Edition. Ricard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois.
- Dajan, A. 1986. Pengantar Metode Statistik. Lembaga Penelitian dan Penerapan Ekonomi dan Sosial (LP3ES), Jakarta.
- Diggins, R.V. and L.E. Bundy. 1962. Beef Cattle Production 2nd Ed. Printed in the U.S.A.
- Elling, K.A. 1970. Introduction to Modern Marketing. Collier - Macmillan International Editions, New York.
- Hanafiah dan Saefuddin. 1983. Tataniaga Hasil Perikanan. Univerisitas Indonesia Press, Jakarta.
- Hutasoit, J.H. 1983. Masalah Gizi dan Pokok-Pokok kebijaksanaan Pemenuhan Protein Hewani Asal Ternak dengan Pelita IV. Bahan Ceramah pada Konprensi Kongres Nasional ISPI di Malang.
- Kotler, P. 1976. Marketing Management, Analisis, Planning and Control. Third Edition. Prentice-Hall Internatio_nal, London.

- Kotler, P. 1980. Marketing Management, Analisis, Planning and Control. Fourth Edition. New Delhi Prentice-Hall of India, New Delhi.
- Lubis, D.A. 1963. Ilmu Makanan ternak. PT. Pembangunan, Jakarta.
- Marlowe, T.J., R.J. Freund and J.D. Graham. 1962. Influence of Age, Breed, Flesh Condition, Nursing and Season on Grade of Beef Cattle.
- Maynard, L.A. and J.L. Loosley. 1969. Animal Nutrition. Sixth Ed. Mc Grow Hill Book Company. Inc, London.
- Morrison, F.B. 1961. Feed and Feeding 2nd Ed. the Morrison Publishing Company. Ithaca, New York.
- Mosher, A.T. 1966. Getting Agriculture Moving. the Agriculture Development Council, New York.
- Nitisemito, A.S. 1981. Marketing. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- O'Mary, C.C. and A.D. Irwin. 1972. Commercial Beef Cattle. Lea and Febiger, Philadelphia:
- Preston, T.R. and M.B. Willis. 1974. Intensive Beef Production 2nd Ed. Pergemon Press, New York.
- Ressang, A.A. 1963. Patology Khusus Veteriner. Departemen Urusan Research Nasional republik Indonesia.
- Sangka, A.H. 1989. Program Pembangunan Peternakan Repelita V Kaitannya dengan Pengwilayahan Komoditi Pertanian Sulawesi Selatan, Ujung Pandang.
- Sigit, S. 1974. Marketing Praktis. Penerbit Amurrita, Yogyakarta.
- Slamet dan P. Asngari. 1969. Penyuluhan Peternakan. Direktorat Jenderal Peternakan. Departemen Pertanian.
- Soemadyono. 1971. Peternakan Umum. Direktorat Jenderal Peternakan. Departemen Pertanian.
- Stanton, W.J. 1975. Fundamentals of Marketing. Fourth Edition. Mc Grow Hill. Book Company, New York.
- Swasta, B dan Irawan. 1985. Manajemen Pemasaran Modern. Liberty, Yogyakarta.

Thomas, D.G.M. and W.I.J. Davies. 1974. Animal Husbandry. Cassel, London.

Tulloh, N.M., R.G. Dumsday, J.E. Frisch, R.A. Swan and Bowker, W.A.T. 1978. Beef cattle Management and Economics. Australian Vice Chancellors Committee, Brisbane Printed and Bound by Academy Press Pty. Ltd, Australia.

Wello, B. 1986. Produksi ternak Potong. Lembaga Penerbitan Universitas Hasanuddin, Ujung Pandang.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Mutasi ternak Sapi Potong Pada PT. Samas-
san Segi International Tahun 1987 - 1990.

Semester I (akhir Tahun 1987).

Bulan	Pembelian	Mati	Pengeluaran ! Pengiriman	Sisa
		e k o r		
J u l i	17	-	-	17
Agustus	144	-	-	161
September	367	-	425	103
Oktober	473	-	438	138
Nopember	172	3	426	181
Desember	193	2	321	51
Jumlah	1.666	5	1.610	

Semester II (Awal Tahun 1988)

Bulan	Pembelian	Mati	Pengeluaran ! Pengiriman	Sisa
		e k o r		
Januari	277	2	289	37
Februari	470	3	293	209
Maret	414	1	399	223
April	167	-	191	199
M e i	407	1	323	282
J u n i	550	2	331	499
Jumlah	2.285	9	1.828	

Semester III (Akhir Tahun 1988)

Bulan	Pembelian	Pengeluaran		Sisa
		Mati	Pengiriman	
e k o r				
J u l i	376	-	280	595
Agustus	502	1	467	629
September	261	2	377	511
Okteber	128	1	280	358
Nopember	22	1	179	200
Desember	166	1	93	272
Jumlah	1.455	6	1.676	

Semester IV (Awal Tahun 1989)

Bulan	Pembelian	Pengeluaran		Sisa
		Mati	Pengiriman	
e k o r				
Januari	282	-	212	342
Februari	406	-	-	748
Maret	490	3	-	1.235
April	320	5	786	764
M e i	248	2	151	859
J u n i	421	3	234	1.383
Jumlah	2.167	13	1.383	

Semester V (Akhir Tahun 1989)

Bulan	Pembelian	Pengeluaran		Sisa
		Mati	Pengiriman	
----- e k o r -----				
J u l i	556	3	355	1.241
Agustus	653	4	916	974
September	485	1	432	1.026
Oktober	287	-	429	884
Nopember	263	-	243	904
Desember	95	1	204	794
Jumlah	2.339	9	2.579	4.582

Semester VI (Awal Tahun 1990)

Bulan	Pembelian	Pengeluaran		Sisa
		Mati	Pengiriman	
----- e k o r -----				
Januari	289	-	484	599
Februari	236	-	391	444
Maret	299	-	302	441
April	304	-	315	430
M e i	489	1	350	568
J u n i	700	-	540	728
Jumlah	2.317	1	2.382	

Semester VII (Akhir Tahun 1990)

Bulan	Pembelian	Pengeluaran		Sisa
		Mati	Pengiriman	
J u l i	493	1	444	774
Agustus	475	1	673	577
September	563	2	685	453
Oktober	237	-	235	455
Nopember	110	-	231	334
Desember	50	-	84	300
Jumlah	1.928	4	2.352	

Lampiran 2. Perhitungan Statistik (least square) Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong Pada PT. Samasan Sega International Tahun 1987 - 1990.

Semester/tahun	X	Y	X ²	XY	\hat{Y}
I (1987)	-3	1.610	9	-4.830	1.518,90
II (1988)	-2	1.828	4	-3.656	1.670,22
III (1988)	-1	1.676	1	-1.676	1.821,54
IV (1989)	0	1.383	0	0	1.972,86
V (1989)	1	2.579	1	2.579	2.124,18
VI (1990)	2	2.382	4	4.764	2.275,50
VII (1990)	3	2.352	9	7.056	2.426,82
Total	0	13.810	28	4.237	

Keterangan : X = Priode Waktu

Y = Volume Penjualan

Dengan menggunakan "Metode Kuadrat Minimum" (least square)

dengan persamaan : $\hat{Y} = a + bX$

dimana : \hat{Y} = Nilai Proyeksi yang ditaksir

a = 1972,86 = nilai proyeksi priode dasar tahun 1989 (semester IV)

b = penurunan per tahun secara linier

X = unit tahun yang dihitung dari X = 0

$$a = \frac{\sum Y}{n} : \frac{13.810}{7} = 1.972,86$$

$$b = \frac{\sum YX}{\sum X^2} : \frac{4.237}{28} = 151,32$$

$$\hat{Y} = a + bX$$

$$\hat{Y} = 1.972,86 + 151,32X$$

Dari persamaan di atas, maka proyeksi untuk tujuh semester yang akan datang adalah sebagai berikut :

- Untuk semester VIII (awal 1991), dimana $X = 4$

$$\hat{Y} = 1.972,86 + 151,32 (4) = 2.578 \text{ ekor}$$

- Untuk semester IX (akhir 1991), dimana $X = 5$

$$\hat{Y} = 1.972,86 + 151,32 (5) = 2.729 \text{ ekor}$$

- Untuk semester X (awal 1992), dimana $X = 6$

$$\hat{Y} = 1.972,86 + 151,32 (6) = 2.880 \text{ ekor}$$

- Untuk semester XI (akhir 1992), dimana $X = 7$

$$\hat{Y} = 1.972,86 + 151,32 (7) = 3.032 \text{ ekor}$$

- Untuk semester XII (awal 1993), dimana $X = 8$

$$\hat{Y} = 1.972,86 + 151,32 (8) = 3.183 \text{ ekor}$$

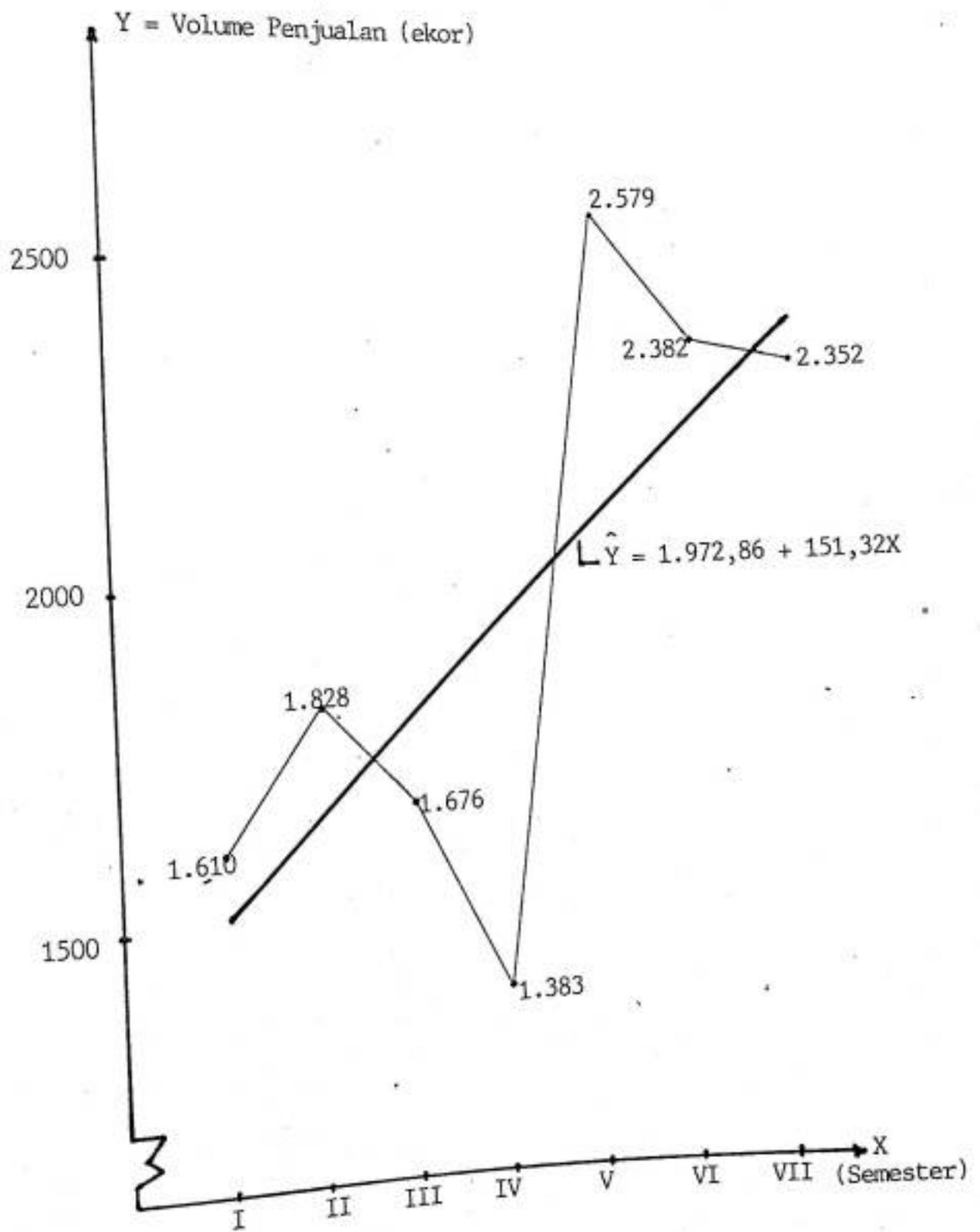
- Untuk semester XIII (akhir 1993), dimana $X = 9$

$$\hat{Y} = 1.972,86 + 151,32 (9) = 3.334 \text{ ekor}$$

- Untuk semester XIV (awal 1994), dimana $X = 10$

$$\hat{Y} = 1.972,86 + 151,32 (10) = 3.486 \text{ ekor}$$

Lampiran 3. Grafik Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong Pada PT. Samasan Sega International Tahun 1987 - 1990.



Lampiran 4. Perhitungan Statistik (Koefisien Korelasi) Hubungan Keeratan antara Priode Waktu dengan Volume Penjualan Perusahaan.

Semester/Tahun	X	Y	X ²	Y ²	XY
I (1987)	-3	1.610	9	2.592.100	-4.830
II (1988)	-2	1.828	4	3.341.584	-3.656
III (1988)	-1	1.676	1	2.808.976	-1.676
IV (1989)	0	1.383	0	1.912.689	0
V (1989)	1	2.579	1	6.651.241	2.579
VI (1990)	2	2.382	4	5.673.924	4.764
VII (1990)	3	2.352	9	5.531.904	7.056
Total	0	13.810	28	28.512.418	4.237

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{n \sum X^2 - (\sum X)^2 \cdot n \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

$$r = \frac{7 \cdot 4237 - 0 \cdot 13810}{\sqrt{7 \cdot 28 - (0)^2 \cdot 7 \cdot 28512418 - (13810)^2}}$$

$$r = \frac{29659 - 0}{\sqrt{196 \cdot 199586926 - 190716100}}$$

$$r = \frac{29659}{14 \cdot 2978,39}$$

$$r = \frac{29659}{41697,46}$$

$$r = 0,711 \text{ atau } 0,7$$

Lampiran 5. Perhitungan Statistik (least square) perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Industri (Pesaing) Tahun 1987 - 1990.

Semester/Tahun	X	Y	X ²	XY	\hat{Y}
I (1987)	-3	13.675	9	-41.025	12.269,62
II (1988)	-2	16.843	4	-33.686	14.538,22
III (1988)	-1	11.900	1	-11.900	16.806,82
IV (1989)	0	18.364	0	0	19.075,42
V (1989)	1	22.050	1	22.050	21.344,02
VI (1990)	2	24.006	4	48.012	23.612,62
VII (1990)	3	26.690	9	80.070	25.881,22
Total	0	133.528	28	63.521	

$$\hat{Y} = a + bX$$

$$a = \frac{133.528}{7} = 19.075,42$$

$$b = \frac{63.521}{28} = 2.268,60$$

$$\hat{Y} = 19.075,42 + 2.268,60X$$

Maka proyeksi untuk tujuh semester yang akan datang adalah

- Untuk semester VIII (awal 1991), dimana X = 4

$$\hat{Y} = 19.075,42 + 2.268,60(4) = 28.149 \text{ ekor}$$

- Untuk semester IX (akhir 1991), dimana X = 5

$$\hat{Y} = 19.075,42 + 2.268,60(5) = 30.418 \text{ ekor}$$

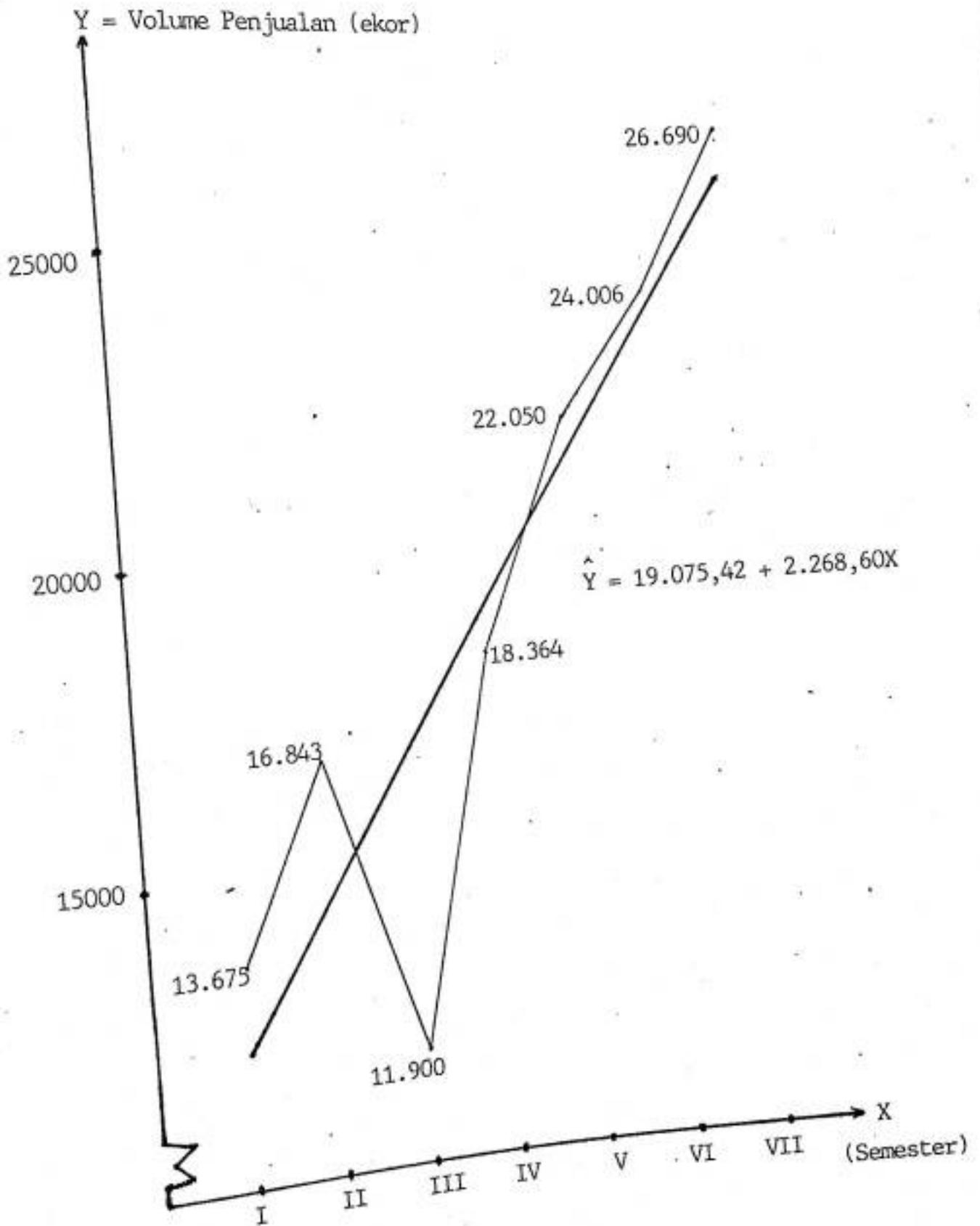
- Untuk semester X (awal 1992), dimana X = 6

$$\hat{Y} = 19.075,42 + 2.268,60(6) = 32.687 \text{ ekor}$$



- Untuk semester XI (akhir 1992), dimana $X = 7$
 $\hat{Y} = 19.075,42 + 2.268,60 (7) = 34.955$ ekor
- Untuk semester XII (awal 1993), dimana $X = 8$.
 $\hat{Y} = 19.075,42 + 2.268,60 (8) = 37.224$ ekor
- Untuk semester XIII (akhir 1993), dimana $X = 9$
 $\hat{Y} = 19.075,42 + 2.268,60 (9) = 39.492$ ekor
- Untuk semester XIV (awal 1994), dimana $X = 10$
 $\hat{Y} = 19.075,42 + 2.268,60 (10) = 41.761$ ekor

Lampiran 6. Grafik Perkembangan Volume Penjualan Sapi Potong pada Perusahaan Industri Tahun 1987 - 1990.



Lampiran 7. Perhitungan Pangsa Pasar Pemasaran Sapi Potong Pada PT. Samasan Sega International Tahun 1987 - 1990.

Semester	Pemasaran Sapi Potong	
	Perusahaan (ekor)	Pers. Industri (ekor)
I	1.610	13.675
II	1.828	16.843
III	1.676	11.900
IV	1.383	18.364
V	2.579	22.050
VI	2.382	24.006
VII	2.352	26.690
Jumlah	13.810	133.528

$$\text{"Market Share"} = \frac{\text{Total Penjualan Perusahaan}}{\text{Total Penjualan Industri}} \times 100 \%$$

- Untuk semester I (akhir 1987) adalah :

$$\frac{1.610}{13.675} \times 100 \% = 11,77\%$$

- Untuk semester II (awal 1988) adalah :

$$\frac{1.828}{16.843} \times 100 \% = 10,85\%$$

- Untuk semester III (akhir 1988) adalah :

$$\frac{1.676}{11.900} \times 100 \% = 14,08\%$$

- Untuk semester IV (awal 1989) adalah :

$$\frac{1.383}{18.364} \times 100 \% = 7,53\%$$

- Untuk semester V (akhir 1989) adalah :

$$\frac{2.579}{22.050} \times 100 \% = 11,69\%$$

- Untuk semester VI (awal 1990) adalah :

$$\frac{2.382}{24.006} \times 100 \% = 9,92\%$$

- Untuk semester VII (akhir 1990) adalah :

$$\frac{2.352}{26.690} \times 100 \% = 8,81\%$$

Lampiran 8. Perhitungan Proyeksi Pangsa Pasar Pemasaran Sapi Potong Pada perusahaan PT. Samasan Sega International Tahun 1991 - 1994.

Semester	Pemasaran Sapi Potong	
	Perusahaan (ekor)	Pers. Industri (ekor)
VIII	2.578	28.148
XI	2.729	30.418
X	2.880	32.687
XI	3.032	34.955
XII	3.183	37.224
XIII	3.334	39.492
XIV	3.486	41.761
Jumlah	21.222	244.686

- Untuk semester VIII (awal 1991) adalah :

$$\frac{2.578}{28.148} \times 100 \% = 9,15\%$$

- Untuk semester IX (akhir 1991) adalah :

$$\frac{2.729}{30.418} \times 100 \% = 8,97\%$$

- Untuk semester X (awal 1992) adalah :

$$\frac{2.880}{32.687} \times 100 \% = 8,81\%$$

- Untuk semester XI (akhir 1992) adalah :

$$\frac{3.032}{34.955} \times 100 \% = 8,67\%$$



- Untuk semester XII (awal 1993) adalah :

$$\frac{3.183}{37.224} \times 100 \% = 8,55\%$$

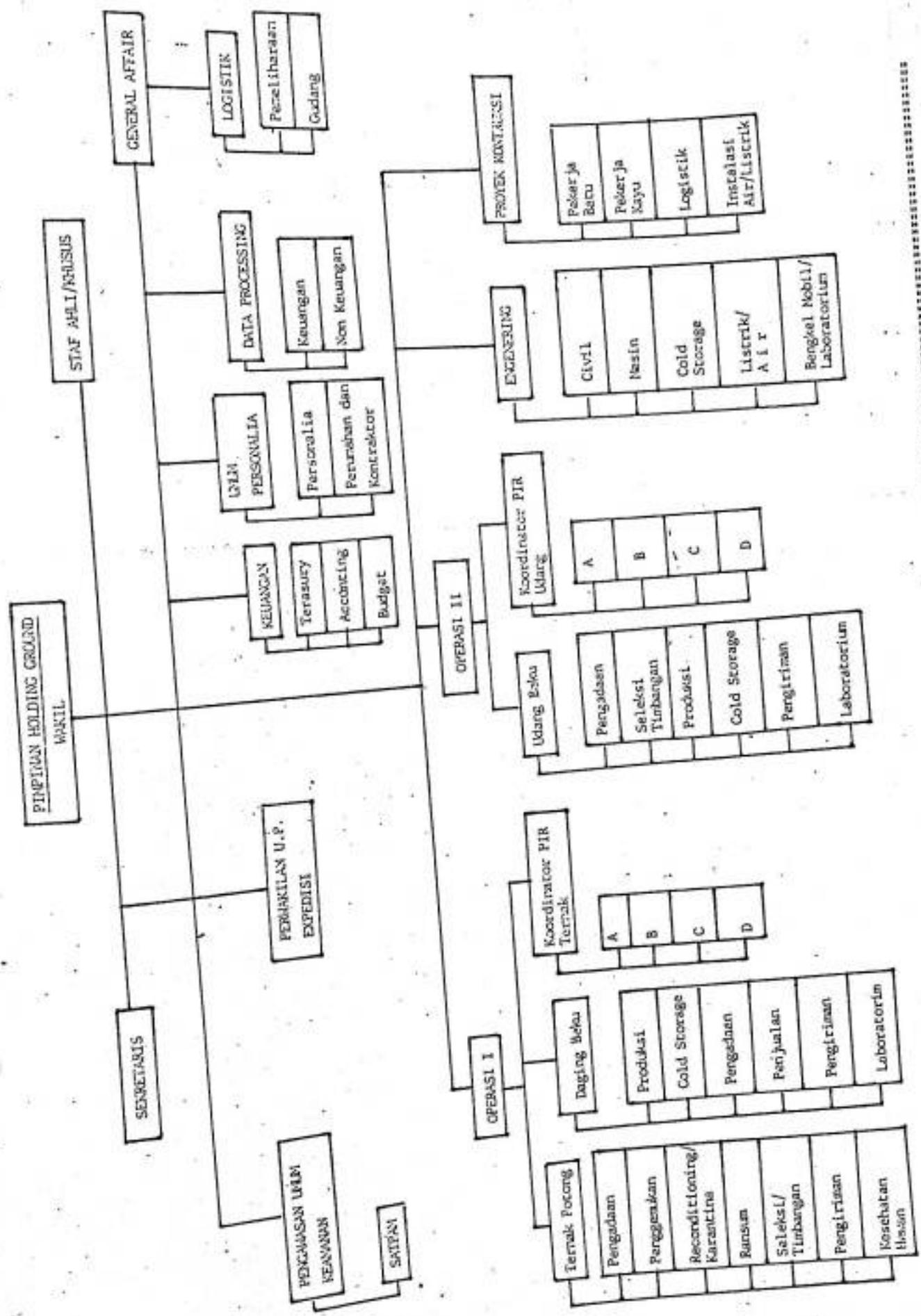
- Untuk semester XIII (akhir 1993) adalah :

$$\frac{3.334}{39.492} \times 100 \% = 8,44\%$$

- Untuk semester XIV (awal 1994) adalah :

$$\frac{3.486}{41.761} \times 100 \% = 8,34\%$$

Lampiran 1. Struktur Organisasi PT. Samsan Segi Internasional
 Scruktur Organisasi PT. Samsan Segi Internasional
 Mandai Maros Tahun 1990 *)



.....

Lampiran 10. Nama-Nama Perusahaan yang Bergerak dalam Bidang Usaha Peternakan (Sapi Potong) Propinsi Sulawesi Selatan *).

No.	Nama Perusahaan
1.	PT. Samasan Sega International
2.	PT. Bina Mulya Ternak
3.	PT. Berdikari United Livestock (BULI)
4.	PT. Mega Buana Sakti
5.	CV. Harsi Raya
6.	CV. Daya Sakti Putra
7.	CV. W i d a n a
8.	UD. Tanjung Mutiara
9.	UD. Angin Selatan Nusantara
10.	UD. Indah Selamat
11.	UD. R e l i s
12.	UD. Bintang Kencana

*) Dinas Peternakan Propinsi Sulawesi Selatan.

TABEL : V.4.10 PENGELUARAN TERNAK MENURUT JENISNYA DAN DARIAS
 ASAL DI SULAWESI SELATAN TAHUN 1983/1984
 Expenses of Livestock by Kinds and Region of Origin in Sulawesi Selatan Year 1983/1984
 (Dalam Ribu - In Tails)

DARIAS ASIL Region of Origin	SAPI - Cattle		KERBAU - Buffalo		KUDA - Horse	
	BIBIT Seed	POTONG Seed	BIBIT Seed	POTONG Seed	BIBIT Seed	POTONG Seed
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1. UJUNG PANGANG	568	25 226	-	5 069	-	3
2. PARE - PARE	10 767	6 544	-	1 610	-	3
3. MAJANE	-	1 235	-	300	-	-
4. AVERAGE/BAKU	-	1 144	-	104	-	-
5. BAJOR/BOBE	1 019	-	-	-	-	-
6. POLMAS	-	3 787	-	481	-	-
7. MANUJU	-	-	-	-	-	-
8. KALICE	-	-	-	-	-	-
Jumlah 1983/1984	12 384	35 936	-	11 564	-	5
Total 1987/1988	31 436	20 555	11 165	674	5	-

Sumber : Dinas Peternakan Provinsi Sulawesi Selatan
 Source : Livestock Service of Sulawesi Selatan Province

TABEL : I.4.9 PENGELUARAN TERNAK MENURUT JENISNYA
 DI SULAWESI SELATAN TAHUN 1983/1984 - 1987/1988
 Expenses of Livestock by Kind
 in Sulawesi Selatan Year 1983/1984 - 1987/1988
 (Dalam Ekor - In Tails)

JENIS TERNAK Kind of Husbandry	1983/ 1984		1984/ 1985		1985/ 1986		1986/ 1987		1987/ 1988	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1. SAPI - Cattle	26 957	25 957	30 418	49 249	52 061	-	-	-	-	-
2. KERBAU - Buffalo	5 099	7 322	9 177	11 863	11 639	-	-	-	-	-
3. KUDA - Horse	67	110	75	5	-	-	-	-	-	-
4. KAMBING - Goat/ Domba - Sheep	511	1 503	2 514	1 174	-	-	-	-	-	-
5. BAKI - Pig	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jumlah	32 634	34 927	42 218	62 290	63 705	-	-	-	-	-
Total	32 634	34 927	42 218	62 290	63 705	-	-	-	-	-

8.3. PENGELUARAN TERNAK POTONG DAN BIBIT DI
PROPINSI SULAWESI SELATAN
TAHUN 1985-1989 (EKOR)

No.	TAHUN	SAPI		KERBAU	
		POTONG	BIBIT	POTONG	BIBIT
1.	1985	24.170	6.248	9.177	-
2.	1986	31.162	18.427	12.853	50
3.	1987	24.170	6.248	9.753	474
4.	1988	31.162	18.427	8.710	-
5.	1989	36.939	12.384	11.508	-

luar09.wk1

8.1. PENGELUARAN PER JENIS TERNAK DI PROPINSI
SULAWESI SELATAN TAHUN 1985 - 1989
(EKOR)

No.	JENIS TERNAK	1985	1986	1987	1988	1989
1.	S a p i	30.418	49.589	51.464	35.751	49.320
2.	Kerbau	9.177	12.903	10.227	8.710	11.508
3.	Kambing	2.548	1.178	-	259	314
4.	Domba	-	-	-	-	-
5.	B a b i	-	-	-	-	133
6.	K u d a	-	-	4	2	3
7.	Unggas	-	-	3.834	-	-

luar09.wk1

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan pada tanggal 18 Agustus 1966 di Sengkang Kabupaten Wajo. Orang tua bernama H. Muhammad Djunaid Malla dan H. Sitti Sahriah Seweng.

Pendidikan

Pada tahun 1979 lulus Sekolah Dasar Negeri No. 184 Siwa Kecamatan Pitumpanua Kabupaten Wajo. Tahun 1982 lulus Sekolah Menengah Pertama Negeri Siwa Kecamatan Pitumpanua Kabupaten Wajo. Tahun 1985 lulus Sekolah Menengah Atas Negeri V Ujung Pandang. Pada tahun 1986 berhasil masuk di Fakultas Peternakan Jurusan Sosial Ekonomi Peternakan, Universitas Hasanuddin Ujung Pandang.

Organisasi

Pengurus Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Peternakan Priode 1987/1988 sampai dengan 1989/1990. Pengurus Badan Permusyawaratan Mahasiswa Fakultas Peternakan Priode 1987/1988. Pengurus Senat Mahasiswa Fakultas Peternakan Priode 1988/1989. Pengurus Badan Permusyawaratan Mahasiswa Fakultas Peternakan Priode 1989/1990.