



PENETAPAN JUMLAH PRODUKSI BERDASARKAN VARIASI MUSIM  
PERMINTAAN DAN HARGA JUAL DOC PEDAGING PADA  
PT. MULTIBREEDER ADIRAMA INDONESIA  
CABANG MAKASSAR

SKRIPSI

OLEH  
MUH. NASIR

4-4-2001  
Fah. Peter  
11/11  
61040449  
14384



FAKULTAS PETERNAKAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2001

**PENETAPAN JUMLAH PRODUKSI BERDASARKAN VARIASI MUSIM  
PERMINTAAN DAN HARGA JUAL DOC PEDAGING PADA  
PT. MULTIBREEDER ADIRAMA INDONESIA  
CABANG MAKASSAR**

**MUH. NASIR S  
I 311 96 029**



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

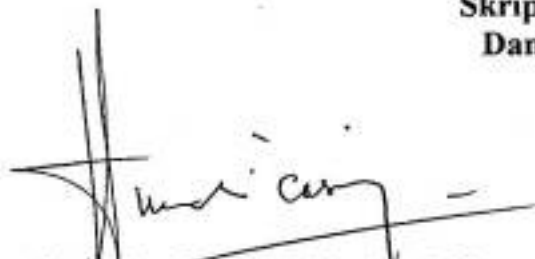
**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PETERNAKAN  
FAKULTAS PETERNAKAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2001**

Judul Skripsi : Analisis Penetapan Jumlah Produksi Berdasarkan Variasi Musim Permintaan Dan Harga Jual DOC Pedaging Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.

Nama : Muh. Nasir S.

Nomor Pokok : I 311 96 029

Skripsi Telah Diperiksa  
Dan Disetujui Oleh :



Ir. Sofvan Nurdin Kasim, MS  
Pembimbing Utama



Ir. Hastang, M.Si  
Pembimbing Anggota

Diketahui Oleh :



Prof. Dr. Ir. M. S. Effendi Abustam, MSc.  
Dekan



Ir. Muhammad Diufri Palli  
Ketua Jurusan

Tanggal Lulus : 12 Maret 2001

## KATA PENGANTAR

Puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala limpahan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi sebagaimana adanya. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Peternakan pada Jurusan Sosial Ekonomi Peternakan Fakultas Peternakan, Universitas Hasanuddin.

Terwujudnya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun bantuan material. Oleh karena itu, dengan penuh ketulusan dan keikhlasan penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Bapak **Ir. Sofyan Nurdin Kasim, MS** dan Ibu **Ir. Hastang, Msi** selaku dosen pembimbing yang telah ikhlas meluangkan waktunya memberikan bimbingan, pengarahan, saran serta petunjuk-petunjuk mulai dari awal hingga penyelesaian skripsi ini.
2. Bapak **Ir. Muh. Djufri Palli** selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Peternakan beserta seluruh staf, dosen atas bimbingan, petunjuk, dan ilmu pengetahuan yang telah diberikan selama menempuh pendidikan pada Fakultas Peternakan.
3. Pimpinan PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar yang telah memperkenalkan penulis untuk mengadakan penelitian pada perusahaan yang dipimpinya, serta seluruh karyawan dan staf utamanya Bapak **Ir. Fachruddin**

dan **Ir. Sumianto** yang dengan penuh perhatian membantu penulis guna mendapatkan data yang relevan dengan penelitian dalam skripsi ini.

4. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda **H. Sadollah Sanrang** dan Ibunda **Sakiati** yang senantiasa mendoakan dan dengan pengorbanan materi yang tak terhingga serta dorongan moril yang diberikan kepada penulis sedari kecil hingga dapat menyelesaikan pendidikan. Semoga kesabaran dan pengorbanan beliau berdua mendapat pahala dan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Amin.
5. Saudara-saudaraku yang tercinta **Salma, Idrus, dan Tini** yang telah memberikan bantuan dan dorongan serta doa sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada Adinda tercinta **Sri Ardawati, AMK** atas bantuan, pengertian, semangat dan doanya untuk penulis.
7. Sahabat-sahabat yang terbaik **Ancha, Aco, Affan, Alan, Adhon, Andi, Fiqah, Ani, Nikma, Hasna, Farah, Puang Linda, Erika, Mirdayanti** dan seluruh anggota "**Creative 96**" serta seluruh rekan-rekan Mahasiswa Sosek Peternakan atas segala bantuan dan motivasi yang telah diberikan kepada penulis dengan tulus ikhlas, semoga kebaikan anda semua dibalas oleh Tuhan Yang Maha Kuasa.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa di dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu dengan segenap kerendahan hati penulis harapkan adanya saran dan kritikan yang bersifat membangun sehingga skripsi ini dapat tersaji dengan lebih sempurna. Dan akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat kepada berbagai pihak, khususnya bagi penulis sendiri, Amin.

Makassar, Maret 2001

**Penulis**

## RINGKASAN

Muh. Nasir S (1311 96 029). *Analisis Penetapan Jumlah Produksi Berdasarkan Variasi Musim Permintaan Dan Harga Jual DOC pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.* Dibawah Bimbingan Ir. Sofyan Nurdin Kasim, MS sebagai Pembimbing Utama dan Ir. Hastang, M.Si sebagai Pembimbing Anggota.

PT. Multibreeder Adirama Indonesia sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang breeding Farm, membuka cabangnya di Kotamadya Makassar dalam rangka memenuhi kebutuhan peternak akan bibit DOC pedaging yang ada diwilayah Makassar dan sekitarnya. Dalam usaha memasarkan produknya kepada konsumen PT. Multibreeder Adirama Indonesia bekerjasama dengan perantara pemasaran berupa poultry shop yang ada diwilayah Makassar dan sekitarnya, serta melayani permintaan dari propinsi Sulawesi Tengah dan Sulawesi Utara.

Keputusan dalam menetapkan jumlah produksi merupakan keputusan yang sangat kompleks dan penuh tantangan. Olehnya itu sebagai perusahaan penetasan PT. Multibreeder Adirama Indonesia harus mampu meramalkan dan memperkirakan variasi musim permintaan dan harga jual DOC pedaging, sehingga sebagai produsen bibit ayam pedaging perusahaan ini dapat menentukan dan mempertimbangkan produksinya pada saat-saat atau bulan-bulan tertentu sehingga tidak terjadi produksi yang berlebihan (over produksi) dan diharapkan dalam penetapan jumlah produksi yang tepat perusahaan dapat meraih serta mendapatkan keuntungan maksimal.

Perkembangan jumlah produksi DOC pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia sangat berfluktuasi dan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Terjadinya fluktuasi dalam jumlah produksi DOC ini diakibatkan oleh adanya faktor permintaan dan harga jual DOC pedaging dipasaran bebas selalu berubah-ubah menurut situasi dan kondisi pasar. Pada tahun 1998 jumlah produksi DOC mengalami penurunan dan jumlah ini relatif tidak stabil jika dibandingkan jumlah produksi tahun 1999 dan 2000. Adanya penurunan produksi DOC ini berkaitan dengan pengaruh

krisis ekonomi yang melanda bangsa kita sejak bulan Juli 1997 yang menyebabkan permintaan DOC sangat rendah, sehingga perusahaan mengurangi produksinya. Penyebab lain dari rendahnya tingkat permintaan dan jual DOC adalah harga pakan yang merupakan bahan pokok usaha peternakan melonjak tinggi, sehingga banyak peternak terpaksa gulung tikar dan menghentikan usahanya.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa indeks variasi musim permintaan meningkat pada bulan September (118,90 %), Oktober (139,38 %) dan November (126,19 %). Dan berangsur-angsur turun hingga mencapai titik terendah pada bulan pebruari, yaitu sebesar 57,15%. Sedangkan indeks variasi musim harga jual DOC pedaging meningkat umumnya dimulai pada bulan Juli hingga Desember, yaitu sebesar 93,98 %, 108,43 %, 113,25 %, 115,66 %, 125,30 %, dan 130,12 %. Dan mengalami penurunan dan mencapai harga terendah pada bulan Januari dan Juni sebesar 81,93 %.



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
RINGKASAN .....	vi
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
<b>PENDAHULUAN</b>	
Latar Belakang .....	1
Perumusan Masalah .....	3
Hipotesis .....	3
Tujuan dan Kegunaan .....	3
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b>	
DOC (Day Old Chick) .....	4
Harga Jual .....	6
Permintaan .....	8
Variasi Musim .....	10
Ramalan Penjualan .....	12

## **METODE PENELITIAN**

Tempat dan Waktu Penelitian .....	15
Metode Pengumpulan Data .....	15
Analisa Data .....	16
Konsep Operasional .....	16

## **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Sejarah Singkat Perusahaan .....	18
Letak dan Luas Lokasi Perusahaan .....	19
Struktur Organisasi .....	20
Fasilitas-Fasilitas Perusahaan .....	22
Keadaan dan Jumlah Tenaga Kerja .....	23

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Perkembangan Produksi .....	25
Analisis Variasi Musim Permintaan dan Harga Jual DOC Pedaging .....	27
Penetapan Jumlah Produksi Berdasarkan Variasi Musim Permintaan dan Harga Jual DOC Pedaging .....	33

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan .....	41
Saran .....	41

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **RIWAYAT HIDUP**



## DAFTAR TABEL

Nomor		Halaman
<b><u>T e k s</u></b>		
1.	Fasilitas-fasilitas Pada Perusahaan PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	23
2.	Keadaan dan Jumlah Tenaga Kerja Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	24
3.	Perkembangan Produksi Bibit DOC Pedaging Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	26
4.	Variasi Musim dan Indeks Variasi Musim Permintaan DOC Pedaging Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	29
5.	Variasi Musim dan Indeks Variasi Musim Harga Jual DOC Pedaging Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	30
6.	Penetapan Jumlah Produksi berdasarkan Variasi Musim Permintaan dan Harga Jual DOC Pedaging Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	35
7.	Jumlah Kelebihan Produksi DOC Periode 1998-2000 Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	37

## DAFTAR GAMBAR

Nomor		Halaman
<b><u>T e k s</u></b>		
1.	Struktur Organisasi PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	20

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor		Halaman
	<b><u>T e k s</u></b>	
1.	Perhitungan Variasi Musim Permintaan dan Harga Jual DOC Pedaging Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	44
2.	Perhitungan Indeks Variasi Musim Permintaan dan Harga Jual Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	48
3.	Peta Lokasi Pemasaran Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar .....	52

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Pembangunan sub sektor peternakan di Sulawesi Selatan saat ini semakin berkembang dan menunjukkan kemajuan yang cukup pesat khususnya ternak unggas. Hal ini didukung oleh ketersediaan lahan yang potensial, peningkatan sarana produksi (bibit, pakan dan obat-obatan), serta kebijakan pemerintah yang senantiasa mendukung sektor ini.

Keberhasilan suatu usaha peternakan terutama ternak unggas, akan di pengaruhi oleh berbagai faktor, salah satu diantaranya adalah faktor bibit. Bibit merupakan faktor dasar atau genetik yang tak bisa diabaikan, walaupun faktor bibit itu hanya menduduki 30 %, dan 70 % berasal dari faktor makanan, suhu lingkungan, pemeliharaan dan lain sebagainya. Namun semuanya saling berpengaruh besar terhadap upaya keberhasilan usaha peternakan ayam broiler (AAK, 1987).

Dalam upaya penyediaan bibit DOC (Day Old Chick), saat ini pemerintah telah membuka dan memberi kesempatan kepada para investor, baik investor dalam negeri maupun investor asing untuk menanamkan modalnya pada sektor ini. Pada saat sekarang sudah cukup banyak usaha pembibitan ayam broiler, atau lebih dikenal dengan istilah "Breeding Farm" yang telah beroperasi dan bersaing dalam merebut pasar dikalangan para petani peternak maupun pengusaha peternakan pada skala yang lebih besar.

PT. Multibreeder Adirama Indonesia sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang breeding farm, membuka cabangnya di Kotamadya Makassar dalam rangka memenuhi kebutuhan peternak akan bibit DOC yang ada di Wilayah Makassar dan sekitarnya. Dalam usaha memasarkan produknya kepada konsumen PT. Multibreeder Adirama Indonesia bekerjasama dengan perantara pemasaran berupa poultry shop yang ada di wilayah Makassar dan sekitarnya, serta melayani permintaan dari propinsi Sulawesi Tengah dan Sulawesi Utara.

Keputusan dalam menetapkan jumlah produksi merupakan keputusan yang sangat kompleks dan penuh tantangan yang harus dihadapi oleh PT. Multibreeder Adirama Indonesia. Sebab dalam penetapan jumlah produksi DOC pedaging, pihak perusahaan harus memperhatikan kondisi pasar utamanya yang berkaitan dengan permintaan dan harga jual DOC pedaging tersebut. Persediaan DOC dipasaran yang kurang akan menyebabkan harga naik. Akibat naiknya harga DOC akan mendorong perusahaan penetasan untuk menambah produksinya guna memenuhi permintaan pelanggannya. Namun apabila perusahaan berani memproduksi tinggi hanya untuk mengejar keuntungan tanpa memperhitungkan situasi pasar, maka ketika DOC ini berlebihan produksinya sementara permintaan berkurang maka akan menyebabkan perusahaan penetasan mengalami kerugian.

Dengan demikian perusahaan pembibitan harus mampu meramalkan dan memperkirakan variasi musim permintaan dan harga jual DOC pedaging, sehingga perusahaan pembibitan sebagai produsen bibit ayam pedaging dapat menentukan dan

mempertimbangkan produksinya pada saat-saat atau bulan-bulan tertentu sehingga tidak terjadi produksi yang berlebihan ( over produksi ) dan diharapkan dalam penetapan jumlah produksi yang tepat perusahaan dapat meraih serta mendapatkan keuntungan maksimal.

### **Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan, yaitu apakah PT. Multibreeder Adirama Indonesia dalam menetapkan jumlah produksi didasarkan atas variasi musim permintaan dan harga jual DOC pedaging.

### **Hipotesis**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka hipotesa yang dapat diajukan adalah diduga bahwa dalam menetapkan jumlah produksi PT. Multibreeder Adirama Indonesia berdasarkan atas variasi musim permintaan dan harga jual DOC pedaging.

### **Tujuan dan Kegunaan**

Tujuan dilaksanakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan jumlah produksi berdasarkan variasi musim permintaan dan harga jual DOC pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia cabang Makassar.

Kegunaan dari penelitian ini adalah diharapkan dapat menjadi bahan informasi bagi perusahaan yang bergerak dalam usaha pembibitan dan penetasan ayam pedaging agar di dalam menetapkan jumlah produksi DOC pedaging harus memperhatikan Faktor-faktor yang mempengaruhinya.

## TINJAUAN PUSTAKA

### DOC ( Day Old Chick )

DOC adalah bibit ayam ( Final Stock ) yang baru berumur sehari, baik untuk ayam ras pedaging maupun ras petelur ( **Sudaryani dan Santosa, 1994** ).

Bibit anak ayam pedaging sangat menentukan kualitas daging ayam itu sendiri karenanya bibit yang digunakan harus sesuai dengan standar tertentu, antara lain :

- Besar badan yang uniform, sehingga tidak terdapat kutuk yang terlalu kecil.
- Tidak mempunyai kelainan yang menyebabkan hambatan dalam proses pertumbuhan.
- Mempunyai vitalitas atau daya hidup yang tinggi
- Bentuk tubuh bulat, padat dan bulunya baik.
- Cepat tumbuh secara serasi (**Siregar dan Sabrani, 1982**).

**Dharmayanti (2000)** menyatakan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu penetasan dalam industri pembibitan ayam. Mulai dari farm yang meliputi bibit, induk ayam, kesehatan ayam, penanganan telur dan sanitasi. Untuk menghasilkan DOC dengan kualitas prima, harus diperhatikan faktor yang berpengaruh dalam proses penetasan, yaitu suhu, kelembaban, pemutaran telur dan konsentrasi udara.



Untuk mendapatkan bibit DOC yang baik, tentunya harus dari telur yang baik. Telur yang lolos dari seleksi di farm, akan dilakukan seleksi ulang di bagian penerimaan telur, dalam ruangan ini telur akan diseleksi ulang berdasarkan:

- Keutuhan telur (yang retak harus dikeluarkan),
- Berat telur berdasarkan anak ayam yang dikehendaki,
- Tingkat kebersihan kulit telur,
- Bentuk telur (normal dan tidak terlalu memanjang), dan
- Keadaan kulit telur (halus dan tidak banyak totol-totol).

(Sudaryani dan Santosa, 1994).

Menurut Unandar (2000), bahwa ada dua hal yang perlu diperhatikan untuk mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya kekerdilan pada ayam, yakni dari sisi pembibit (breeder) serta dari sisi budidaya (pemeliharaan). Dari sisi pembibit kekerdilan relatif lebih tinggi terjadi pada DOC yang berasal dari telur tetas produksi parent stock berumur kurang dari 35 minggu atau diatas 55 minggu. DOC yang berasal dari telur dengan berat kurang dari 50 gram per butir juga potensial menjadi ayam kerdil sebab biasanya telur dengan berat sekian akan menghasilkan DOC dengan berat kurang dari 35 gram per ekor. Faktor lain ditingkat breeding misalnya di lokasi farm terdapat kasus stress atau infeksi virus. Adapun dari sisi budidaya, kasus kekerdilan akan terjadi jika peternak memasukkan DOC yang beratnya kurang dari 35 gram per ekor atau ketika datang ke farm DOC ini mengalami dehidrasi. Faktor yang

tak kalah pentingnya di kalangan peternak adalah menyangkut aspek tatalaksana pemeliharaan, kondisi lingkungan kadang serta bisa pula karena kualitas pakan yang diberikan.

### Harga Jual

Harga adalah suatu nilai tukar untuk manfaat yang ditimbulkan oleh barang atau jasa tertentu bagi seseorang. Semakin tinggi manfaat yang dirasakan seseorang dari barang atau jasa tertentu, maka makin tinggi nilai tukar barang atau jasa tersebut di mata pembeli dan makin besar pula alat penukaran yang bersedia dikorbankannya (Asri, 1989).

Menurut Ali (1987) menyatakan bahwa keputusan penetapan harga harus dihubungkan dengan tujuan perusahaan secara menyeluruh dan dengan strategi pemasaran yang bertujuan untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut. Adapun tujuan dari penetapan harga jual adalah :

1. Mencapai suatu target return on investment ( pengembalian atas investasi )
2. Stabilisasi harga dan margin
3. Mencapai suatu target market share ( bagian pasar )
4. Mengatasi dan mencegah persaingan
5. Memaksimumkan laba.

Menurut Kotler (1994), bahwa ada beberapa patokan yang harus diperhatikan oleh suatu perusahaan dalam menetapkan harga jual produknya. Dalam penyusunan harga yang praktis, maka perusahaan sering mengambil 3 tiga patokan, yaitu :

1. Cost oriented pricing adalah penetapan harga berdasarkan pada biaya yang dikeluarkan.
2. Demand oriented pricing adalah penetapan harga didasari atas tingkat permintaan dipasaran.
3. Competitive oriented pricing adalah penetapan harga berdasarkan persaingan dalam penjualan barang.

Penetapan harga tertentu suatu jenis barang cenderung berorientasi pada perumusan dalam hal ini harga dapat ditentukan pada berbagai tingkat penjualan dengan faktor pertimbangan biaya. Jadi perubahan harga dapat terjadi akibat adanya perubahan permintaan dan penjualan. Dalam suatu perusahaan penetapan harga adalah harga yang dapat memberikan keuntungan dimana merupakan sumber penghasilan dari perusahaan tersebut. Untuk menjaga kontinuitas dari perusahaan maka penetapan harga dalam menghadapi persaingan perlu diperhatikan ( Kotler, 1990 ).

**Downey dan Erickson (1989)**, bahwa penetapan harga merupakan keputusan pemasaran yang sangat menentukan, karena harga berpengaruh besar terhadap hasil penjualan. Pengaruh tersebut berlangsung dalam dua cara :

1. Harga sebagai komponen persamaan pendapatan
2. Tingkat harga itu sendiri sangat berpengaruh terhadap kuantitas penjualan, yaitu melalui mekanisme fungsi permintaan.

Selanjutnya dikatakan bahwa beberapa metode yang lazim digunakan dalam menetapkan harga jual adalah :

1. Penetapan harga berdasarkan biaya
2. Penetapan harga berdasarkan ROI ( pengembalian atas investasi ),
3. Penetapan harga bersaing
4. Penetapan harga berdasarkan KTO
5. Penetapan harga penetrasi.

### Permintaan

Permintaan adalah jumlah suatu barang atau jasa yang diinginkan dan dapat dibeli dari pasar oleh konsumen pada berbagai tingkat harga. Bila harga naik maka jumlah barang atau jasa yang ingin dibeli konsumen akan berkurang, dan sebaliknya jika harga barang atau jasa tersebut mengalami penurunan maka jumlah permintaan akan meningkat (Downey dan Erickson, 1989).

Gilarso (1993) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan masyarakat akan suatu barang atau jasa adalah sebagai berikut :

1. Jumlah pembeli / konsumen
2. Besarnya penghasilan yang tersedia untuk dibelanjakan
3. Harga barang-barang lain
4. Pengaruh musim, mode, selera, kebiasaan, perubahan jaman dan pengaruh lingkungan.
5. Harapan dan pandangan masa depan.



Besarnya permintaan konsumen akan suatu barang adalah tergantung dari tiga hal yang saling mempengaruhi. Tiga hal tersebut adalah kegunaan barang itu sendiri, harga barang dan selera konsumen ( **Kusumosuwido, 1994** ).

Permintaan akan produk perusahaan adalah bagian dari permintaan pasar yang dikuasai perusahaan. Seperti halnya permintaan pasar, permintaan perusahaan merupakan suatu fungsi yang dipengaruhi oleh segala determinan permintaan pasar ditambah segala sesuatu yang mempengaruhi bagian pasar ( market share ) dari perusahaan ( **Radiosunu, 1987** ).

Konsep permintaan didasarkan pada hukum utilitas marginal yang makin menurun ( law of diminishing marginal utility), yang menyatakan bahwa dengan semakin banyaknya produk yang dikonsumsi makin berkurang kepuasan yang diperoleh dari setiap unit tambahan selanjutnya. Inilah yang menyebabkan kemiringan negative ( negative slope ) kurva permintaan dan hubungan terbalik antara harga dan kuantitas permintaan. Dengan makin tingginya harga produk tertentu, jumlah konsumsi atas produk bersangkutan akan makin menurun. Ada kemungkinan juga bahwa konsumen akan beralih ke produk substitusi atau pengganti atau malah tidak sanggup lagi membeli produk tersebut ( **Downey dan Erickson, 1989** ).

Pada banyak jenis produk, ada dua macam faktor yang mempengaruhi laju permintaanya, yaitu tingkat penghasilan konsumen dan tinggi rendahnya harga produk. Oleh karena itu dalam banyak penyusunan perkiraan permintaan produk,

tidak sedikit pelaksana studi kelayakan proyek menghitung tingkat elastisitas permintaan produk terhadap perubahan pendapatan konsumen, dan atau terhadap perubahan harga (Sutojo, 2000).

Kotler (1990) menyatakan bahwa hubungan antara jumlah permintaan dan harga jual biasanya berbanding terbalik, yaitu makin tinggi harga suatu barang makin kecil jumlah permintaan dan demikian pula sebaliknya. Namun demikian terkadang pula kurva permintaan bergerak searah, dimana semakin tinggi permintaan maka semakin tinggi pula harga.

### Variasi Musiman

Variasi musim (seasonal variation) merupakan gerakan berulang-ulang secara teratur selama kurang lebih setahun. Variasi musim itu dapat disebabkan oleh faktor alami maupun institusional dan membawa pengaruh terhadap pola variasi itu sendiri. Kondisi alam seperti iklim, hujan, sinar matahari, kelembaban, angin, tanah dan lain-lain merupakan sebab musabab terjadinya variasi musim dalam bidang produksi dan harga barang agraria. Kebiasaan masyarakat seperti pemberian hadiah di Tahun Baru, Idul Fitri dan Natal serta konsumsi menjelang Tahun baru dan hari-hari besar lainnya menimbulkan variasi yang tertentu dalam penjualan barang-barang konsumsi (Dajan,1995).

Supranto ( 2000 ) menyatakan bahwa gerakan musiman adalah gerakan yang mempunyai pola tetap dan teratur dalam arti naik turunnya terjadi pada waktu-waktu yang sama dan sangat berdekatan. Disebut gerakan musiman oleh karena terjadinya

itu bertepatan dengan pergantian musim dalam satu tahun, misalnya meningkatnya harga pohon cemara menjelang Natal, meningkatnya harga-harga bahan makanan dan pakaian menjelang hari raya Idul Fitri, menurunnya harga beras pada waktu panen, dan sebagainya. Walaupun pada umumnya gerakan musiman terjadi pada data bulanan yang dikumpulkan dari tahun ke tahun, namun juga berlaku bagi data harian, mingguan, atau satuan waktu yang lebih kecil lagi.

**Rasyaf ( 1990 )**, bahwa permintaan anak ayam (DOC) pada umumnya naik sebelum hari raya tiba dan untuk ayam broiler umumnya naik dua bulan sebelum hari raya sedangkan untuk ayam petelur 5 – 6 bulan sebelum hari raya. Pada saat itulah permintaan anak ayam akan meningkat dan kenaikan itu jarang disertai dengan penawaran yang berimbang, sehingga harga anak ayam naik. Pola permintaan yang selalu mengikuti pola hari raya itu harus dimengerti oleh sebuah perusahaan pembibitan dan penetasan.

Pengetahuan tentang gerakan musiman ini sangat penting sebagai dasar penentuan langkah-langkah kebijakan dalam rangka mencegah hal-hal yang tak diinginkan. Hasil analisa variasi musiman dapat digunakan untuk ; 1). membuat jadwal produksi 2). Penjualan menurut musim, 3). Mengevaluasi penjualan, produksi, dan pengiriman yang sedang terjadi, 4). Meramalkan penjualan bulanan, 5). Pengaturan persediaan bahan jadi dan penggunaan tenaga kerja (**Arsyad, 1999**).

Menurut **Sudaryani dan Santosa (1994)**, bahwa pembibit harus memiliki perencanaan produksi sebelum memasok anak ayam untuk induk ayam potong

maupun induk ayam petelur. Hal ini biasanya dikaitkan dengan saat anak ayam yang dihasilkan akan diperlukan oleh pelanggan/peternak, yaitu enam minggu sebelum hari-hari besar ( istimewa ), seperti lebaran, Tahun baru, Natal, Maulid, musim pesta atau hajatan, dimana biasanya harga anak ayam potong komersial mengalami kenaikan karena permintaan yang tinggi.

### **Ramalan Penjualan**

Ramalan penjualan perusahaan adalah taksiran tingkat penjualan perusahaan yang didasarkan rencana pemasaran yang dipilih dan lingkungan pemasaran yang dianggap akan berlaku ( **Radiosunu, 1987** ).

**Arsyad ( 1999 )**, bahwa organisasi-organisasi bisnis dimana pun berada harus mampu meramalkan tingkat penjualan, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Persaingan dalam merebut konsumen, keinginan untuk memperoleh laba maksimum, dan keinginan untuk meraih pangsa pasar yang lebih besar merupakan motivator dalam dunia bisnis. Dengan demikian peramalan sangat diperlukan dalam upaya untuk mendapatkan bahan baku, fasilitas produksi, dan tenaga staf agar supaya permintaan yang ditargetkan bisa tercapai.

Cara terbaik untuk meramalkan dan memperkirakan jumlah permintaan produk pada masa yang akan datang (demand forecasting), adalah menelaah terlebih dahulu perkembangan permintaan produk itu di dalam negeri dari masa lalu hingga dewasa ini. Hal ini disebabkan karena permintaan produk pada masa yang akan datang dan pada masa lampau terdapat hubungan korelasi (**Sutojo, 2000**).



**Arsyad (1999)** menyatakan bahwa data masa lampau dapat digunakan untuk mendapatkan petunjuk keadaan dimasa yang akan datang, harus diingat bahwa faktor-faktor penyebab (causal conditions) jarang sekali konstan, terutama dalam kegiatan ekonomi dan bisnis. Faktor-faktor penyebab ini akan cenderung berubah dari waktu kewaktu. Oleh karena itu, hubungan antara keadaan dimasa lalu, sekarang dan masa yang akan datang harus dievaluasi terus - menerus.

**Sutojo (1988)**, bahwa perkiraan jumlah penjualan hasil produksi dimasa yang akan datang, tidak saja diperlukan dalam penyusunan rencana pemasaran, melainkan juga dalam penyusunan rencana produksi dan keuangan. Dalam rencana pemasaran sendiri perkiraan jumlah penjualan hasil produksi dimasa datang akan merupakan salah satu sasaran yang perlu dicapai perusahaan. Selanjutnya dikatakan bahwa peranan perkiraan penjualan hasil produksi dalam rencana produksi, terutama tampak dalam penyusunan jadwal produksi. Jadwal kegiatan produksi pada umumnya disusun berdasarkan perkiraan jenis dan jumlah hasil produksi yang akan di jual pada waktu-waktu tertentu.

Dalam proses meramal permintaan masa depan, perusahaan dapat menggunakan enam metode peramalan utama, yaitu survai mengenai pamrih dan tujuan pembeli, gabungan armada tenaga penjualan, pendapat para pakar, pengujian

pasar, analisis deret berkala dan analisis permintaan statistik. Semua metode akan memadai dalam suatu keadaan tertentu dan kurang memadai untuk digunakan dalam situasi yang lain lagi. Hal ini tergantung pada tujuan ramalan, jenis produk dan apakah data dapat tersedia dan dapat diandalkan (kotler, 1990).

## METODE PENELITIAN

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar yang berlokasi di Jalan Ir. Sutami Km. 17. Penelitian ini direncanakan berlangsung selama kurang lebih dua bulan, yaitu pada bulan Januari hingga bulan Februari 2001.

### Metode Pengumpulan Data

Penelitian yang dilakukan merupakan studi kasus, dimana pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (purposive sampling), yaitu pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang usaha penetasan yang menghasilkan DOC pedaging. Prosedur pengumpulan data ini dilakukan dengan cara:

1. Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil opservasi dan wawancara langsung dengan manajer produksi, staf serta karyawan perusahaan yang berkaitan dengan bidang penelitian berupa data jumlah produksi, jumlah permintaan dan harga jual DOC pedaging.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari perusahaan dan instansi-instansi yang terkait dengan pelaksanaan penelitian ini.

### Analisa Data

Untuk mengetahui penetapan jumlah produksi DOC pedaging berdasarkan variasi musim permintaan dan harga jual, maka dapat digunakan rumus (Dajan,1995) sebagai berikut:

$$\text{Variasi Musim} = \frac{P_o}{n}$$

Dimana :  $P_o$  = Angka-angka bulan tertentu

$n$  = Jumlah deret tahun

$$\text{Indeks Variasi musiman} = \frac{\text{Variasi musim bulan tertentu}}{\text{Rata-rata variasi musim}} \times 100\%$$

### Konsep Operasional

Dalam pembatasan ruang lingkup penelitian, maka dikemukakan batasan-batasan sebagai berikut:

- DOC adalah bibit ayam (final stock) pedaging yang baru berumur sehari.
- Penetapan Jumlah Produksi adalah jumlah DOC pedaging yang diproduksi berdasarkan rencana atau jadwal produksi yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- Harga jual adalah nilai tukar DOC pedaging yang dibayarkan oleh konsumen kepada penjual dalam satuan rupiah per ekor.
- Permintaan adalah jumlah DOC yang diinginkan dan dapat dibeli oleh peternak pada berbagai tingkat harga per bulan dalam satuan ekor.

- Ramalan penjualan adalah tingkat penjualan hasil produksi yang diperkirakan, yang didasarkan pada rencana pemasaran.
- Variasi musim adalah perubahan yang terjadi dari waktu ke waktu selama kurang lebih setahun atas permintaan dan harga jual DOC pedaging yang mengikuti pola tertentu.
- Pola tertentu adalah suatu gambaran fluktuasi baik pada jumlah permintaan maupun harga jual DOC pedaging secara teratur setiap tahunnya.
- Indeks variasi musim adalah nilai variasi musim tiap-tiap bulan yang dinyatakan sebagai persentase dari nilai rata-rata variasi musim itu sendiri selama 12 bulan.
- Angka-angka bulan tertentu adalah angka-angka permintaan dan harga jual DOC pedaging selama 12 bulan dalam tiap tahunnya.
- Variasi musim bulan tertentu adalah data-data bulanan yang dikumpulkan dari tahun ke tahun yang menunjukkan adanya kenaikan maupun penurunan permintaan dan harga jual DOC pedaging.

## GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Multibreeder Adirama Indonesia adalah salah satu Perusahaan yang bergerak di bidang industri pembibitan ternak ayam umur sehari (DOC) dan merupakan gabungan dari Perusahaan PT. Japfa Comfeed Indonesia yang menangani divisi pakan ternak. PT. Multibreeder Adirama Indonesia berkedudukan di Surabaya dan sampai saat ini telah memiliki 10 buah lokasi pembibitan ternak ayam yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia termasuk di Makassar.

PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar berdasarkan Surat Izin Tempat Usaha (SITU) nomor 246/BNDH/TR/XII/1996, didirikan pada tanggal 20 November 1996. Tetapi produk dari PT. Multibreeder Adirama Indonesia cabang Makassar sudah mulai dipasarkan sejak tahun 1995 melalui pengiriman dari pulau Jawa yang penanganannya dilakukan oleh PT. Japfa Comfeed Indonesia.

Usaha pembibitan ini menghasilkan produksi perdana pada tanggal 17 April 1997 dengan nama produk MB 202 (DOC pedaging). Adapun kapasitas izin produksi perusahaan ini adalah kurang lebih 5 juta DOC per tahun. Penetasan ini dilakukan sebanyak empat kali dalam seminggu dan setiap penetasan digunakan satu unit mesin setter untuk pengeraman dan satu unit mesin hatchery untuk penetasan. Kapasitas produksi untuk 1 mesin  $\pm$  110 box di mana 1 box berisi 102 ekor dengan 2 % resiko transportasi. Perusahaan ini memiliki 4 unit mesin yang pemakaiannya secara bergantian.

Dalam perjalanan usahanya sejak berdiri sampai sekarang, perusahaan ini mengalami perkembangan yang sangat pesat, baik dari aspek manajemen produksi maupun aspek lain yang dapat mempengaruhi volume penjualan. Terbukti bahwa saat ini PT. Multibreeder Adirama Indonesia telah mampu melayani permintaan untuk DOC pedaging, termasuk petelur (MB 402) dan pejantan (MB 502) untuk beberapa pedagang perantar yang bekerjasama dengan pihak perusahaan untuk wilayah Makassar dan sekitarnya, serta melayani permintaan dari propinsi Sulawesi Utara dan Sulawesi Tengah. Adapun untuk petelur dan pejantan belum diproduksi, sehingga untuk memenuhi permintaan konsumen masih dilakukan pemesanan dari pulau Jawa.

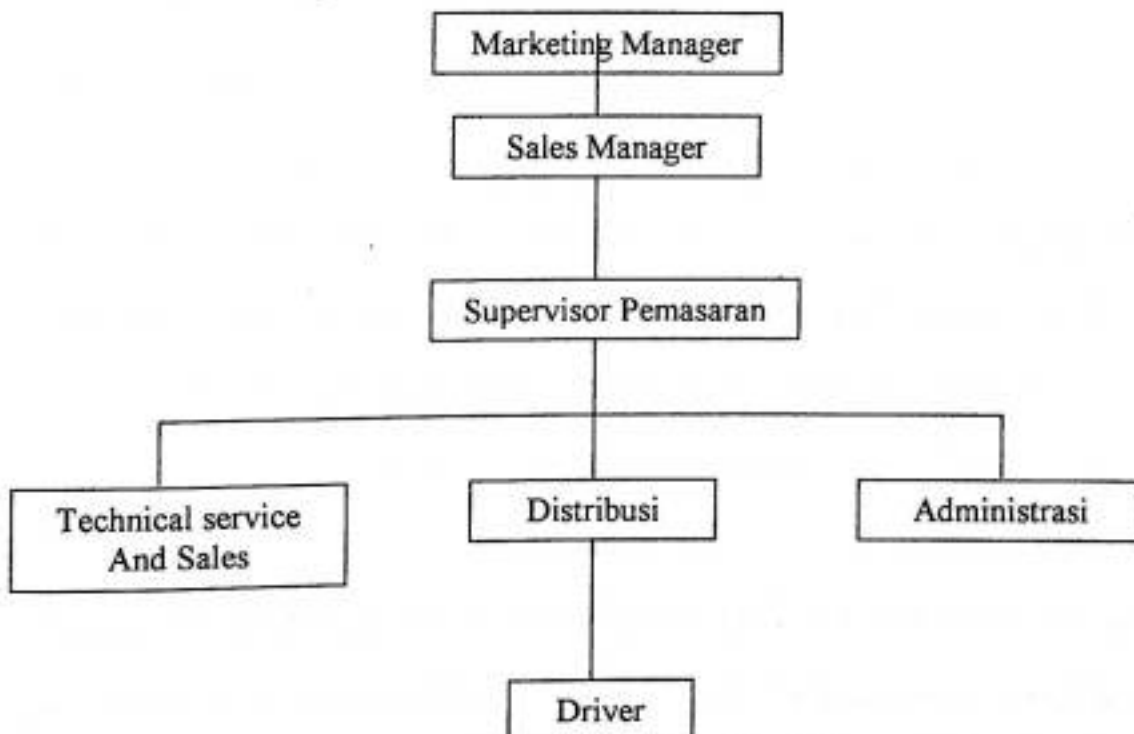
#### **Letak dan Luas Lokasi Perusahaan**

Lokasi perusahaan pembibitan ayam (DOC) ini menempati dua lokasi. Untuk breeding farm berlokasi di Dusun Masale Desa Tompobulu Kecamatan Tanradlili Kabupaten Maros. Sedangkan kantor pusat berfungsi untuk kegiatan administrasi dan pemasaran terletak di Jalan Ir. Sutami Km. 17 Kotamadya Makassar. Adapun luas lahan keseluruhan dari perusahaan pembibitan ini adalah  $\pm 210.000 \text{ m}^2$ , sedangkan luas bangunan  $\pm 13.484 \text{ m}^2$ . Adapun lokasi penelitian ini dapat dilihat pada lampiran 3.

### Struktur Organisasi

Dalam suatu perusahaan terdapat hubungan di antara orang-orang yang menjalankan kegiatan dan fungsi masing-masing. Olehnya itu struktur organisasi mutlak diperlukan dalam sebuah perusahaan sebagai cara untuk melakukan pembagian tugas dan tanggungjawab bagi masing-masing orang yang terlibat dalam perusahaan tersebut.

Demikian halnya dengan perusahaan PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar juga memiliki struktur organisasi yang menggambarkan tentang hubungan antar karyawan berdasarkan kegiatan dan fungsinya masing-masing. Adapun struktur organisasi PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar departemen pemasaran dapat di lihat pada gambar 1.



Gambar 1 . Struktur Organisasi PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.



Untuk mengatur garis hubungan kerjasama dan kewenangan maka telah di buat pembagian tugas dari masing-masing sebagai berikut :

1. *Marketing Manager*

Marketing manager ini berkedudukan di Surabaya, yang bertanggungjawab terhadap seluruh kegiatan pemasaran DOC pada setiap cabang PT. Multibreeder Adirama Indonesia.

2. *Sales Manager*

Sales manager ini berkedudukan di Surabaya. Bertugas memantau seluruh kegiatan-kegiatan perencanaan dan pemasaran DOC, periklanan, riset pemasaran, analisis dan pengawasan penjualan, anggaran penjualan untuk setiap cabang perusahaan.

3. *Supervisor Pemasaran*

Supervisor pemasaran ini merupakan pimpinan cabang atau kepala bagian di bidang pemasaran yang bertanggungjawab terhadap seluruh kegiatan pemasaran DOC dan setiap saat melakukan koordinasi dengan kepala bagian produksi dan memberikan informasi pasar serta data-data mengenai jumlah permintaan yang digunakan sebagai pedoman dalam menetapkan jumlah produksi DOC.

4. *Distribusi*

Bertanggungjawab terhadap seluruh kegiatan pendistribusian DOC termasuk pengiriman ke seluruh daerah di Sulawesi Selatan. Pada bagian ini membawahi dua orang driver/supir yang membantu pengiriman DOC.

#### 5. *Technical Service and Sales*

Bertanggungjawab terhadap masalah penjualan DOC, pemberian bimbingan teknis kepada para peternak serta memantau situasi perkembangan pasar setiap saat dan memberikan laporan kepada pimpinan cabang mengenai keadaan harga yang berlaku dipasaran serta jumlah permintaan DOC dari pelanggan.

#### 6. *Administrasi*

Bertanggungjawab dalam hal manajemen kegiatan kantor, penjualan baik dalam hal melakukan transaksi penjualan, penawaran DOC kepada pelanggan serta keuangan perusahaan.

#### 7. *Driver*

Bertanggungjawab terhadap segala hal yang berhubungan dengan masalah transportasi baik untuk kegiatan pengadaan maupun penjualan.

### **Fasilitas-fasilitas Perusahaan**

Tanpa kelengkapan fasilitas usaha, maka tentu akan mempengaruhi bahkan menghambat kelancaran usaha, karena fasilitas usaha merupakan sesuatu yang dapat dikatakan mutlak dimiliki oleh sebuah perusahaan. Adapun fasilitas-fasilitas yang dimiliki oleh perusahaan PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Fasilitas-fasilitas Pada Perusahaan PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.

No	JENIS FASILITAS	JUMLAH
1.	KANTOR	1 UNIT
2.	KURSI DAN MEJA KERJA	7 PASANG
3.	KURSI DAN MEJA TAMU	1 SET
4.	MESIN KETIK	2 BUAH
5.	TELEPON	2 BUAH
6.	KALKULATOR	4 BUAH
7.	KOMPUTER	2 BUAH
8.	LEMARI KAS	1 BUAH
9.	LEMARI ARSIP	1 BUAH
10.	CASH REGISTER	1 BUAH
11.	RAK SURAT	3 BUAH
12.	KULKAS	1 BUAH
13.	STEMPEL PERUSAHAAN	2 BUAH
14.	MOBIL CHICK VAN	2 BUAH
15.	TELEVISI	1 BUAH
16.	KIPAS ANGIN	2 BUAH
17.	GUDANG	1 BUAH

Sumber : Data Sekunder PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar, 2001.

### **Keadaan dan Jumlah Tenaga Kerja**

PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar senantiasa memperhatikan produktivitas tenaga kerja yang terlibat dalam perusahaan. Untuk itu dalam melakukan perekrutan tenaga kerja memperhatikan tingkat pendidikan, berpengalaman, berdedikasi, memiliki keahlian dan keterampilan sesuai dengan bidang kerja masing-masing. Keadaan dan jumlah karyawan PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Keadaan dan Jumlah Karyawan Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.

NO	JABATAN	PENDIDIKAN	JUMLAH (ORG)
1.	MARKETING MANAGER	SARJANA/1	1
2.	SALES MANAGER	SARJANA/S1	1
3.	SUP. PEMASARAN	SARJANA/S1	1
4.	T. SERVICE DAN SALES	SARJANA/S1	1
5.	DISTRIBUSI	SLTP/SEDERAJAT	2
6.	ADMINISTRASI	SLTP/SEDEAJAT	2
7.	DRIVER	SLTP	3

Sumber : Data Sekunder PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.

Dari Tabel 2. terlihat bahwa jumlah karyawan pada perusahaan PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar tidak terlalu besar, hal ini didasarkan pada kebutuhan perusahaan yang dianggap sudah memadai. Begitu pula dengan tingkat pendidikan tenaga kerja yang bervariasi dan direkrut setelah mengikuti test yang dilaksanakan perusahaan. Untuk menjaga dan meningkatkan kualitas tenaga kerja dapat dilakukan dengan mengadakan pelatihan dan pendidikan, baik yang dilakukan oleh perusahaan sendiri maupun dari pihak luar perusahaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Perkembangan Produksi

Pada dasarnya tujuan utama dari kegiatan operasi perusahaan adalah untuk meningkatkan volume penjualan guna memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, demi untuk menjaga kelangsungan aktifitas dari perusahaan tersebut. Kelangsungan hidup suatu perusahaan sangat ditentukan oleh persoalan kualitas produk yang dihasilkannya, hal itu disebabkan karena adanya persaingan yang ketat, yaitu timbulnya perusahaan lain yang juga memasarkan hasil produksi yang sejenis dalam pasar yang sama. Olehnya itu kualitas output tidak boleh diabaikan, apabila perusahaan yang bersangkutan menginginkan adanya perkembangan yang positif pada masa-masa yang akan datang.

PT. Multibreeder Adirama Indonesia sebagai usaha penetasan DOC pedaging sangat memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu dalam rangka meraih pasar dan volume penjualan yang memadai untuk produknya, maka PT. Multibreeder Adirama Indonesia juga menetapkan kebijaksanaan terhadap penentuan jumlah produksi. Hal ini dimaksudkan agar tidak melebihi permintaan atau pesanan para langganan yang dapat berakibat terjadinya over produksi, harga jatuh dan pemusnahan secara besar-besaran. Untuk mengetahui banyaknya produksi DOC pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar selama tahun 1998-2000 dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Perkembangan Produksi Bibit DOC Pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.

Bulan	Produksi DOC (Tahun/ekor)		
	1998	1999	2000
Januari	198.500	152.000	263.100
Februari	104.700	104.500	231.300
Maret	188.200	184.100	218.500
April	185.900	181.200	227.200
Mei	212.900	272.100	285.000
Juni	229.200	278.200	284.600
Juli	179.900	196.600	272.200
Agustus	181.100	211.400	306.200
September	242.100	280.800	339.000
Oktober	298.300	335.700	369.300
November	298.300	303.300	300.400
Desember	276.200	275.000	224.100
<b>T o t a l</b>	<b>2.595.300</b>	<b>2.774.900</b>	<b>3.320.900</b>

Sumber : Data primer PT. Multibreeder Adirama Indonesia, 2001.

Dari Tabel 3 di atas dapat dilihat bahwa perkembangan produksi DOC pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia sangat berfluktuasi dan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Terjadinya fluktuasi dalam jumlah produksi DOC ini diakibatkan oleh adanya faktor permintaan dan harga jual DOC pedaging dipasaran bebas selalu berubah-ubah menurut situasi dan kondisi pasar. Hal ini terlihat bahwa produksi DOC pedaging pada tahun 1998 mengalami penurunan dan jumlah ini relatif tidak stabil jika dibandingkan jumlah produksi tahun 1999 dan 2000. Adanya penurunan produksi DOC ini berkaitan dengan pengaruh krisis

ekonomi yang melanda bangsa kita sejak bulan Juli 1997 yang menyebabkan permintaan DOC sangat rendah, sehingga perusahaan mengurangi produksinya. Penyebab lain dari rendahnya tingkat permintaan dan jual DOC adalah harga pakan yang merupakan bahan pokok usaha peternakan melonjak tinggi, sehingga banyak peternak terpaksa gulung tikar dan menghentikan usahanya. Hal ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Hartono (1999) bahwa terjadinya fluktuasi dan permintaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti perubahan tatanan ekonomi masyarakat, perubahan harga bahan pokok, meningkatnya jumlah kebutuhan, menurunnya jumlah stok persediaan dan penambahan jumlah penduduk yang tajam.

#### **Analisis Variasi Musim Permintaan dan Harga Jual Pedaging**

Dalam mengemban tugas dan kewajibannya, setiap manajer dituntut untuk dapat memahami variasi musiman dan menggunakan data historis serta memberi penilaian yang logis agar mampu membuat rencana atau prediksi yang tepat untuk memenuhi permintaan pada masa yang akan datang. Perkiraan atau ramalan mengenai permintaan dan harga dimasa mendatang, dapat membantu dalam memperbaiki manajemen perusahaan, utamanya manajemen dibidang produksi yang menyangkut perencanaan produksi, pelaksanaan proses produksi dan pengendalian bahan baku.

Organisasi-organisasi bisnis dimanapun dia berada harus mampu meramalkan tingkat penjualan hasil produksi, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Persaingan dalam merebut konsumen, keinginan untuk memperoleh laba maksimum,

dan keinginan untuk meraih pangsa pasar yang lebih besar merupakan motivator dalam dunia bisnis. Dengan demikian peramalan penjualan sangat diperlukan dalam upaya untuk mendapat bahan baku, fasilitas produksi dan tenaga staf agar permintaan yang ditargetkan dapat tercapai.

Analisis Variasi musim dapat digunakan untuk : 1) membuat jadwal produksi, 2) penjualan menurut musim, 3) mengevaluasi penjualan, produksi dan pengiriman yang sedang terjadi, 4) meramalkan penjualan bulanan, 5) mengatur persediaan bahan baku dan penggunaan tenaga kerja (Arsyad, 1999).

Oleh sebab itu PT. Multibreeder Adirama Indonesia sebagai perusahaan yang bergerak dalam bisnis DOC pedaging diharapkan mampu meramalkan tingkat penjualan hasil produksi dan perlu memahami variasi musiman yang berpengaruh terhadap volume permintaan dan harga jual DOC. Untuk mengetahui secara jelas adanya pengaruh variasi musim terhadap permintaan maupun harga jual DOC pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar dapat dilihat pada Tabel 4 dan 5.



Tabel 4. Variasi Musim dan Indeks Variasi Musim Permintaan DOC Pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.

Bulan	Jumlah Permintaan (Tahun/Ekor)			Variasi Musim	Indeks Variasi Musim (%)
	1998	1999	2000		
Januari	190.100	152.000	251.100	197.733	82.99
Pebruari	99.200	92.000	217.300	136.166	57.15
Maret	178.000	180.200	218.500	192.233	80.68
April	182.300	181.200	227.200	196.900	82.64
Mei	207.900	268.000	283.200	253.033	106.20
Juni	224.000	275.700	282.500	260.733	109.43
Juli	179.000	196.600	272.200	216.233	90.75
Agustus	181.100	207.500	306.200	231.600	97.20
September	230.100	280.800	339.000	283.300	118.90
Oktober	295.600	335.700	365.000	332.100	139.38
Nopember	298.300	303.300	300.400	300.666	126.19
Desember	276.200	275.000	224.100	258.433	108.46
Total				2.859.130	
Rata-rata				238.260	

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2001

Tabel 5. Variasi Musim dan Indeks Variasi Musim Harga Jual DOC Pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.

Bulan	Harga Jual DOC (Thn/Rp/Ekor)			Variasi Musim	Indeks Variasi Musim (%)
	1998	1999	2000		
Januari	450	1.600	3.050	1.700	81,93
Pebruari	800	2.000	2.750	1.850	89,15
Maret	1.300	2.500	1.600	1.800	86,75
April	1.250	2.500	1.600	1.800	86,75
Mei	975	2.500	1.950	1.800	86,75
Juni	450	2.500	2.100	1.700	81,93
Juli	800	2.750	2.300	1.950	93,98
Agustus	1.300	2.750	2.700	2.250	108,43
September	1.400	2.800	2.850	2.350	113,25
Oktober	1.400	2.900	2.900	2.400	115,66
Nopember	1.250	3.050	3.500	2.600	125,30
Desember	1.500	3.050	3.500	2.700	130,12
T o t a l				24.900	
Rata-rata				2.075	

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2001

Berdasarkan Tabel 4 dan 5. terlihat bahwa variasi dan indeks variasi musim permintaan dan harga jual DOC pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia mengalami fluktuasi dari bulan ke bulan selama 3 tahun. Fluktuasi permintaan dan harga jual DOC menggambarkan suatu pola tertentu yang berulang secara teratur setiap tahunnya pada bulan-bulan yang sama atau sangat berdekatan. Hal ini sesuai dengan pendapat Supranto (2000) bahwa gerakan musiman merupakan gerakan yang teratur dalam arti naik turunnya terjadi pada waktu-waktu

yang sama atau sangat berdekatan. Dan sejalan pula dengan pernyataan **Dajan (1995)** bahwa variasi musim merupakan gerakan berulang-ulang secara teratur selama kurang lebih setahun.

Pada Tabel 4. terlihat bahwa variasi musim dan indeks variasi musim permintaan DOC pedaging mengalami permintaan yang tinggi umumnya dimulai pada bulan September (118,90 %), Oktober (139,38 %) dan November (126,19 %). Baik variasi musim maupun indeks variasi permintaan DOC pedaging berangsur-angsur turun dan mencapai titik terendah pada bulan pebruari, yaitu sebesar 57,15%.

Pada Tabel 5. Terlihat pula bahwa kenaikan indeks variasi musim harga jual DOC pedaging umumnya dimulai pada bulan Juli hingga Desember, yaitu sebesar 93,98 %, 108,43 %, 113,25 %, 115,66 %, 125,30 %, dan 130,12 %. Selanjutnya harga jual DOC Pedaging mengalami penurunan dan mencapai harga terendah pada bulan Januari dan Juni sebesar 81,93 %.

Berdasarkan hasil analisis variasi musim dan indeks variasi musim permintaan dan harga jual DOC pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia selama 3 tahun dapat diketahui bahwa pada bulan Oktober dan November variasi musim permintaan dan harga jual DOC pedaging mengalami peningkatan yang lebih banyak dari bulan-bulan sebelumnya. Kenaikan indeks permintaan dan harga jual DOC ini disebabkan oleh faktor kebiasaan masyarakat yang berkaitan dengan perayaan Natal, Tahun Baru dan Hari Raya Idul Fitri yang pada tahun 1999 jatuh pada bulan Januari. Sedangkan pada tahun 2000 hari raya Idul Fitri dirayakan dua kali, yakni pada bulan Januari dan bulan Desember. Hal ini sangat sesuai dengan pendapat yang

dikemukakan oleh **Rasyaf (1990)** bahwa permintaan anak ayam (DOC) pada umumnya naik sebelum hari raya dan untuk ayam broiler umumnya naik 2 bulan sebelum hari raya sedangkan untuk ayam petelur naik 5-6 bulan sebelum hari raya. Dan hal ini sejalan pula dengan pendapat **Sudaryani dan Santosa (1994)** bahwa enam minggu sebelum hari-hari besar (istimewa) seperti lebaran, Tahun Baru, Natal, musim pesta dan hajatan biasanya harga anak ayam potong komersial mengalami kenaikan karena permintaan tinggi.

Dari penjelasan tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa PT. Multibreeder Adirama Indonesia dalam menetapkan jumlah produksi DOC pedaging didasarkan pada variasi musim permintaan dan harga jual DOC, dimana jika permintaan mengalami peningkatan maka perusahaan juga akan meningkatkan jumlah produksinya. Dan permintaan yang tinggi biasanya diiringi pula oleh kenaikan harga jual. Hal ini sesuai dengan pendapat **Rasyaf (1990)** harga apabila permintaan anak ayam meningkat dan kenaikan itu jarang disertai dengan penawaran yang berimbang, maka harga anak ayam akan naik. Dan pendapat ini diperkuat oleh **Kotler (1990)** bahwa hubungan antara jumlah permintaan dan harga jual biasanya berbanding terbalik, yaitu makin tinggi harga makin kecil jumlah permintaan dan sebaliknya. Namun terkadang pula kurva permintaan bergerak searah, dimana semakin tinggi permintaan maka semakin tinggi pula harga.

Pola variasi musim yang diikuti oleh PT. Multibreeder Adirama Indonesia dalam menetapkan jumlah produksi DOC, yaitu mengikuti pola hari raya. Adapun pertimbangan perusahaan adalah karena pola hari raya ini lebih berpengaruh

dibandingkan dengan pola musim yang disebabkan oleh faktor alam, seperti musim kemarau berkisar pada bulan April sampai Oktober dan musim penghujan pada bulan November sampai Maret. Hal ini disebabkan karena pola kondisi alam ini dapat diatasi dengan adanya kemajuan di bidang peternakan, dimana musim penyakit yang menyerang ternak ayam biasanya terjadi pada peralihan dari musim kemarau ke musim hujan dan begitu pula sebaliknya, yang menyebabkan mortalitas pada ternak ayam, namun hal itu dapat diatasi dengan melakukan pencegahan melalui program vaksinasi secara teratur dan terkontrol dengan baik.

#### **Penetapan Jumlah Produksi Berdasarkan Variasi Musim Permintaan dan Harga Jual DOC Pedaging.**

Ditinjau dari segi manajemen perusahaan, penetapan jumlah produksi sangat diperlukan dalam penyusunan jadwal produksi, berapa jumlah yang harus diproduksi dan akan dijual pada waktu-waktu tertentu. Selanjutnya rencana pembelian bahan baku, bahan pembantu dan jumlah persediaan, akan banyak tergantung pada penetapan jumlah produksi tersebut.

Dalam penetapan jumlah produksi DOC pedaging PT. Multibreeder Adirama Indonesia tidak hanya perlu memikirkan faktor-faktor apa yang mempengaruhi naik turunnya penjualan hasil produksi DOC di masa lampau, melainkan juga faktor-faktor apa yang diperkirakan dapat mempengaruhi kelancaran hasil produksi di masa mendatang. Untuk itu PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar harus mengetahui variasi musim permintaan dan harga jual DOC secara jelas dan pasti, sehingga perusahaan dapat menggunakan pola variasi tersebut sebagai dasar kebijaksanaan dalam menetapkan jumlah produksi DOC pedaging.



Untuk lebih jelasnya mengenai penetapan jumlah produksi DOC pedaging pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Penetapan Jumlah Produksi Berdasarkan Variasi Musim Permintaan Dan Harga Jual DOC Pedaging Pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.

Bulan	1998			1999			2000				
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Januari	198.500	190.100	450	152.000	152.000	1.600	263.100	251.100	3.050	197.733	1.700
Februari	104.700	99.200	800	104.500	92.000	2.000	231.300	217.300	2.750	136.166	1.850
Maret	188.200	178.000	1.300	184.000	180.200	2.500	281.500	218.500	1.600	192.233	1.800
April	185.900	182.300	1.250	181.200	181.200	2.500	227.200	227.200	1.600	196.900	1.800
Mei	212.900	207.900	975	272.000	268.000	2.500	285.000	283.200	1.950	253.033	1.800
Juni	229.200	224.000	450	278.200	275.700	2.500	284.600	282.500	2.100	260.733	1.700
Juli	179.900	179.900	800	196.600	196.600	2.750	272.200	272.200	2.300	216.233	1.950
Agustus	181.100	181.100	1.300	211.400	207.500	2.750	306.200	306.200	2.700	231.600	2.250
September	242.100	230.100	1.400	280.800	280.800	2.800	339.000	339.000	2.850	283.300	2.350
Oktober	298.300	295.600	1.400	335.700	335.700	2.900	369.300	365.000	2.900	332.100	2.400
Nopember	298.300	298.300	1.250	303.300	303.300	3.050	300.400	300.400	3.500	300.666	2.600
Desember	276.200	276.200	1.500	275.000	275.000	3.050	224.100	224.100	3.500	258.433	2.700

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2001

Keterangan :

- (1) Produksi DOC (Thn/Ekor)
- (2) Permintaan DOC (Thn/Ekor)
- (3) Harga Jual DOC (Thn/Rp./Ekor)
- (4) Vm Permintaan DOC (Ekor)
- (5) Vm Harga Jual DOC (Rp./Ekor)

Pada Tabel 6. Memperlihatkan bahwa PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar dalam menetapkan jumlah produksi senantiasa memperhatikan perubahan-perubahan yang terjadi dipasaran, baik perubahan harga maupun tingkat permintaan pelanggan. Hal ini terlihat pada bulan September hingga Desember menunjukkan bahwa indeks permintaan pada saat itu mengalami peningkatan dan diiringi pula dengan kenaikan harga jual DOC pedaging, dimana kenaikan harga ini terlihat dimulai pada bulan Juli hingga Desember dalam setiap tahunnya. Adanya tingkat permintaan yang tinggi segera diantisipasi oleh PT. Multibreeder Adirama Indonesia dengan menambah dan meningkatkan jumlah produksinya. Hal ini sesuai dengan pendapat Rasyaf (1990), bahwa apabila harga jual dan permintaan DOC mengalami peningkatan, maka akan mendorong pengusaha penetasan untuk menambah produksi DOC dan sebaliknya, turunnya harga DOC atau buruknya permintaan anak ayam (DOC) akan mengurangi kehendak pengusaha penetasan untuk menjual anak ayam berlebih.

Pada Tabel 6. juga terlihat bahwa meskipun dalam menetapkan jumlah produksi DOC pedaging, PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar didasarkan pada pesanan (Job order production) yang masuk, namun kemungkinan terjadinya ketidaksesuaian antara jumlah produksi dan penjualan seringkali terjadi dan mengakibatkan terjadinya over produksi. Kelebihan produksi DOC pedaging yang dialami oleh PT. Multibreeder Adirama Indonesia disebabkan oleh adanya fluktuasi jumlah agen dalam tiap bulannya, dimana agen pemasaran dari perusahaan ini terdiri dari agen tetap dan agen yang tidak tetap. Disamping itu naik turunnya



permintaan dan harga jual biasanya terjadi secara mendadak dan sulit diramalkan secara tepat. Dalam mengantisipasi pesanan (order) yang tak terduga, biasanya PT. Multibreeder Adirama Indonesia melakukan produksi untuk persediaan (production to stok) yang didasarkan pada ramalan penjualan yang telah disusun dengan mengevaluasi perubahan-perubahan masa lalu yang berulang setiap tahunnya (fluktuasi musiman).

Untuk lebih jelasnya mengenai kelebihan jumlah produksi DOC pedaging yang dialami oleh PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar dari tahun ke tahun, oleh karena kurangnya ketelitian dalam menganalisa dan mengidentifikasi permintaan pasar, dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Jumlah Kelebihan Produksi DOC pedaging Periode 1998 – 2000 pada PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar.

Bulan	Jumlah Kelebihan Produksi DOC (Tahun/Ekor)		
	1998	1999	2000
Januari	8.400	0	12.000
Februari	5.500	12.500	14.000
Maret	10.200	3.900	0
April	3.600	0	0
Mei	5.000	4.100	1.800
Juni	5.200	2.500	2.100
Juli	0	0	0
Agustus	0	3.900	0
September	12.000	0	0
Oktober	2.700	0	4.300
Nopember	0	0	0
Desember	0	0	0
<b>Total</b>	<b>52.600</b>	<b>26.900</b>	<b>34.200</b>

Sumber : Data primer yang telah diolah, 2001.

Pada Tabel 7. Terlihat bahwa kelebihan produksi DOC pedaging yang dialami oleh PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar menunjukkan angka yang tidak sedikit, yaitu pada tahun 1998 sebanyak 52.600 ekor, tahun 1999 sebanyak 26.900 ekor dan tahun 2000 sebanyak 34.200 ekor. Menurut informasi yang diperoleh dari pihak perusahaan bahwa rendahnya tingkat permintaan pada tahun 1998 tersebut disebabkan oleh karena adanya beberapa agen pemasaran dari PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar yang mengurangi jumlah permintaan atau menghentikan pesanan, karena banyak peternak terpaksa menutup usahanya sebagai akibat dari kenaikan harga sarana produksi peternakan, terutama pakan ternak yang merupakan bahan pokok dan komponen terbesar dalam penggunaan biaya produksi. Kenaikan harga sarana produksi seperti pakan, vitamin dan obat-obatan ini merupakan imbas dari adanya gejolak moneter sejak bulan Juli 1997, dimana kejadian ini membawa cobaan yang begitu berat bagi sektor ekonomi termasuk sektor perunggasan.

Olehnya itu PT. Multibreeder Adirama Indonesia sebelum mengambil keputusan mengenai penetapan jumlah produksi DOC pedaging terlebih dahulu harus melakukan identifikasi dan menganalisa permintaan DOC dipasaran, sehingga perusahaan dapat mengerti terjadinya perubahan naik turunnya permintaan dan harga jual DOC yang selalu berubah-ubah. Hal ini sangat penting bagi perusahaan utamanya dalam perencanaan produksi dan pengaturan bahan baku dengan cara

melakukan seleksi terhadap berapa banyak telur tetas yang harus diproduksi perlu diperhatikan dan mengacu pada perubahan permintaan dan harga jual DOC, serta mengevaluasi berapa lama perubahan itu dapat bertahan. Untuk itu pengetahuan tentang variasi musiman sangat penting bagi perusahaan dalam melakukan perencanaan produksi. Hal ini sesuai dengan pendapat Djarwanto (1992) bahwa manfaat praktis mempelajari variasi musim adalah membuat kita lebih realistis dalam menyusun planning dan schedulling dari produksi, pembelian, penyediaan, keperluan tenaga kerja, advertensi dan lain-lain.

Mengingat permintaan dan harga jual DOC pedaging di Indonesia turun naik menurut situasi dan kondisi pasar, maka pengetahuan mengenai gerakan musiman harus dikuasai dan dipegang sebagai pedoman dalam melakukan produksi. Sebagaimana pendapat yang dikemukakan oleh Rasyaf (1990), bahwa permintaan anak ayam di Indonesia turun naik dan tidak terduga. Dengan demikian jangan melakukan produksi yang berlebihan jika belum jelas seberapa besar permintaan yang akan dilayani. Hal ini diperkuat lagi oleh pernyataan Sutojo (1988) bahwa jumlah penjualan hasil produksi dari waktu ke waktu biasanya mengalami pasang surut. Gelombang naik turunnya penjualan tersebut dapat kecil, dapat pula besar. Kenyataan ini mengundang pengusaha untuk menyusun perkiraan atau ramalan jumlah produksi, baik ramalan jangka pendek maupun jangka panjang. Ramalan jangka pendek biasanya biasanya direncanakan untuk melihat ke masa yang akan datang tidak lebih dari satu tahun yang mencakup ramalan penjualan, ramalan produksi, perubahan

harga dan permintaan konsumen yang pada gilirannya mencerminkan kebutuhan akan pekerja musiman. Sedangkan ramalan jangka panjang biasanya berdurasi waktu lebih dari satu tahun. Ramalan jangka panjang yang diproyeksikan ke masa depan biasanya tidak menentu, kita tidak dapat mengharapkan ramalan yang tepat dan sempurna. Akan tetapi, bagi perusahaan untuk membuat ramalan kegiatan bisnis sangat diperlukan dalam mengantisipasi terjadinya perubahan-perubahan dan memperkecil kesalahan dalam rencana penjualan produk perusahaan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar dalam menetapkan jumlah produksi DOC pedaging, berdasarkan atas variasi musim permintaan. Dimana indeks variasi musim permintaan DOC pedaging meningkat pada bulan September (118,90 %), Oktober (139,39%), dan Nopember (126,19%) dan terendah pada bulan pebruari yaitu sebesar 57,15%.
- PT. Multibreeder Adirama Indonesia Cabang Makassar dalam menetapkan jumlah produksi DOC pedaging, berdasarkan atas variasi musim harga jual. Dimana indeks variasi musim harga jual DOC pedaging meningkat pada bulan Juli (93,98%), Agustus (108,43%), September (113,25%), Oktober (115,66%), Nopember (125,30%), dan Desember (130,12%). Dan terendah pada bulan Januari dan Juni sebesar 81,93%.

### Saran

Penulis menyarankan agar dalam mengambil keputusann mengenai penetapan jumlah produksi, maka sebaiknya perusahaan senantiasa memantau dan menganalisa perkembangan pasar dan mengukur seberapa besar permintaan yang akan dilayani, sehingga dapat mengetahui dengan jelas dan cepat perubahan-perubahan yang terjadi pada masa sekarang dan masa yang akan datang.

## DAFTAR PUSTAKA

- AAK. 1987. *Beternak Ayam Pedaging*. Penerbit Kanisius, Yogyakarta.
- Ali, H. 1987. *Strategi Harga Dalam Pemasaran*. PT. Bina Aksara, Jakarta.
- Arsyad, L. 1999. *Peramalan Bisnis*. Edisi Pertama. BPFE, Yogyakarta.
- Asri, M. 1991. *Marketing*. Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, Yogyakarta.
- Dajan, A. 1995. *Pengantar Metode Statistik*. Jilid I. Penerbit LP3ES, Jakarta.
- Dharmayanti, I. 2000. *Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Penetasan Telur*. Majalah Poultry Indonesia, Jakarta.
- Djarwanto, Ps. 1992. *Statistik Sosial Ekonomi*. BPFE. Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Downey, D.W dan Erickson, P.S. 1989. *Manajemen Agribisnis*. Edisi Kedua. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Gilarso, T. 1993. *Pengantar Ilmu Ekonomi, Bagian Mikro*. Jilid I. Penerbit Kanisius, Yogyakarta.
- Hartono, A.H. 1999. *Beternak Ayam Pedaging Super*. CV. Gunung Mas, Pekalongan.
- Kotler, P. 1990. *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Edisi V. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 1994. *Marketing I*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Radiosunu. 1987. *Manajemen Pemasaran, Suatu Pendekatan Analisis*. Edisi II. BPFE, Yogyakarta.
- Siregar, A.P dan Sabrani. 1982. *Teknik Beternak Ayam Pedaging di Indonesia*. Penerbit Margil, Jakarta.
- Sudaryani, T dan Santosa, H. 1994. *Pembibitan Ayam Ras*. Penerbit Swadaya, Jakarta.
- Supranto, J. 2000. *Statistik, Teori dan Aplikasi*. Jilid I Penerbit Erlangga, Jakarta.

- Sutojo, S. 1988. *Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran*. PT. Darma Aksara, Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2000. *Studi Kelayakan Proyek. Konsep, Teknik dan Kasus*. PT. Damar Mulia Pustaka, Jakarta.
- Unandar, T. 2000. *Kasus Ayam Kerdil Sulit Dihilangkan*. Majalah Poultry Indonesia, Jakarta.