

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENJUALAN PAKAN AYAM BROILER  
PADA UD. SAKTI SATWA KECAMATAN LIBURENG KAB. BONE**

**(Analysis of Selling Effectivity of Broiler Feed at UD. Sakti Satwa Libureng Regency,  
Bone District)**

**Palmarudi, Muh. Ridwan, Andi Sastrjadi**

Jurusan Sosial Ekonomi Peternakan  
Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin

Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 10 Kampus Unhas Tamalanrea, Tlp/Fax. (0411) 587217

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilaksanakan bulan April 2010 sampai Mei 2010 pada Usaha Dagang (U.D) Sakti Satwa Kecamatan Libureng, Kabupaten Bone Sulawesi Selatan yang bertujuan untuk mengetahui efektivitas penjualan pakan ayam broiler. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara dengan jenis data kuantitatif, sedangkan sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Analisa data yang digunakan adalah analisa statistic deskriptif dengan menggunakan pendekatan analisis volume penjualan dan analisis biaya penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Prestasi penjualan perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone berdasarkan volume penjualan pada tahun 2008 dan 2009 semuanya efektif. Walaupun persentase tingkat efektivitas semua periode lebih besar dalam unit sak daripada dalam unit rupiah sedangkan Prestasi penjualan perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone berdasarkan biaya penjualan pada semua periode pada tahun 2008 dan 2009 rata-rata efektif. Hanya untuk periode II tahun 2009, presatasi penjualan berdasarkan biaya penjualan yang dilakukan tidak efektif.

**Kata Kunci** : Efektivitas, Penjualan, Pakan.

**ABSTRACT**

This research was conducted in April 2010 to May 2010 at Trade Enterprises Libureng Regency, Bone District of South Sulawesi which arived to determine the effectiveness of sales of broiler feed. Data collection methods used were observation and interviews with quantitative data type, while the data sources used are primary data and secondary data. Analysis of the data used was descriptive statistical analysis using analysis approach in sales volume and sales cost analysis. The results showed that the company's sales achievements of UD Sakti Satwa Libureng Regency, Bone Districts based on sales volume in 2008 and 2009 were all effective. The percentage of all was periods greater effectiveness in sacks units than in units of rupiah. The company's sales achievement based on cost of sales in periods in 2008 and 2009 were all effective. Only period II in 2009, sales achievement based on the cost of sales was ineffective.

**Keywords:** Effectiveness, Sales, Feed.

## **PENDAHULUAN**

Dewasa ini perkembangan usaha penjualan pakan ayam broiler telah menunjukkan perkembangan yang cukup pesat. Hal ini disebabkan oleh semakin meningkatnya masyarakat yang menggeluti usaha peternakan unggas sebagai salah satu usaha yang cukup potensial untuk dikembangkan. Salah satu usaha peternakan unggas yang sangat di geluti oleh masyarakat yaitu usaha ayam broiler. Peternakan Ayam broiler sudah sangat dikenal di masyarakat dan menjadi salah satu pencaharian pokok masyarakat, baik masyarakat di perkotaan maupun masyarakat di pedesaan.

Kabupaten bone merupakan salah satu kabupaten di Sulawesi Selatan yang sebagian masyarakatnya memilih beternak ayam broiler sebagai mata pencaharian pokoknya. Seperti halnya di Kecamatan Libureng kabupaten Bone, jumlah peternak ayam broiler sampai tahun 2010 adalah 45 peternak. Ini berarti peluang usaha penjualan pakan untuk ayam broiler di kecamatan Libureng sangat besar potensinya bila dilihat dari segi permintaan yang terus meningkat.

Walaupun permintaan pakan ayam broiler semakin meningkat yang ditandai dengan semakin meningkatnya jumlah peternak ayam broiler di kecamatan Libureng kab. Bone. Hal tersebut menyebabkan pengusaha pakan ayam broiler selalu berusaha mempertahankan usahanya agar tetap bertahan hidup walaupun sebagian dari mereka ada yang gagal.

Banyak yang berpendapat bahwa kegagalan tersebut disebabkan oleh keadaan ekonomi yang belum stabil, persaingan yang semakin ketat dan perkembangan teknologi yang sangat pesat, padahal sebagian besar kegagalan tersebut disebabkan perusahaan tidak mengetahui bagaimana cara untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain ditambah lagi perusahaan tersebut tidak mengikuti perkembangan dunia perdagangan yang terjadi.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, salah satunya yaitu penjualan yang harus senantiasa efektif. Oleh sebab itu perusahaan harus berusaha untuk menghindari adanya pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan.

U.D. Sakti Satwa sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan obat-obatan dan pakan ayam broiler di Kecamatan Libureng. Dalam perkembangannya, perusahaan tersebut menjadi satu-satunya perusahaan yang mensuplay semua obat-obatan dan pakan ayam broiler bagi peternak yang ada di kecamatan tersebut sehingga para peternak ayam broiler tidak perlu lagi ke kota watampone ataupun ke kota Makassar untuk membeli pakan maupun obat-obatan ayam broiler.

Dalam perkembangannya, sebagaimana layaknya perusahaan U.D. Sakti Satwa sebagai sebuah senantiasa mengalami pasang surut dalam hal penjualan. Menurut Direktur U.D. Sakti Satwa bapak Ir. A. Rustam bahwa selama pendirian perusahaannya, 2 tahun terakhir atau sekitar periode 2008-2010, U.D. Sakti Satwa

mengalami penurunan penjualan yang sangat signifikan mencapai 200 - 300 sak/periode atau 10 - 15 ton/periode. Tentunya hal ini mempengaruhi pula omzet perusahaan karena biaya penjualan tetap. Hal ini perlu dikaji karena U.D. Sakti Satwa memback up wilayah yang selama 2 tahun terakhir terjadi peningkatan jumlah peternak ayam broiler sekitar 8,9% peternak dari 41 peternak. (PPL Kecamatan Libureng).

Dengan melihat fenomena yang terjadi pada perusahaan pengecer pakan U.D. Sakti tersebut, perlu dikaji efektif atau tidaknya penjualan pakan ayam broiler pada perusahaan itu. Berdasarkan hal tersebut, maka dilakukan penelitian mengenai "*Analisis Efektivitas Penjualan Pakan Ayam Broiler Pada U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kab. Bone*".

### **Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian dan fenomena diatas serta pengamatan di lokasi maka rumusan permasalahan yaitu sejauh mana efektifitas penjualan pakan ayam broiler dilihat dari volume penjualan dan biaya penjualan pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kab. Bone.

### **Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kab. Bone.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan yaitu bulan April 2010 sampai Mei 2010 pada Usaha Dagang (U.D) Sakti Satwa Kecamatan Libureng, Kabupaten Bone Sulawesi Selatan.

### **Metode Pengumpulan Data**

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara :

1. Observasi yaitu mengadakan pengamatan secara langsung situasi dan kondisi perusahaan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng, Kabupaten Bone.
2. Wawancara yaitu melakukan wawancara langsung dengan pihak U.D. Sakti satwa Kecamatan Libureng, Kabupaten Bone.

### **Jenis dan Sumber Data**

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### **1. Jenis Data**

Adapun jenis data yang diambil adalah data kuantitatif yang merupakan data data yang dapat menggambarkan dan menjelaskan variabel penelitian yang meliputi jumlah penjualan pakan dan target penjualan pakan per periode serta **harga pakan ayam broiler** pada U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng, Kabupaten Bone.

#### **2. Sumber Data**

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

##### **a. Data Primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan pihak U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng, Kabupaten Bone.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari pihak perusahaan U.D. Sakti Satwa kec. Libureng kab. Bone dan kepustakaan lain yang dapat menjadi sumber pada penelitian ini.

**Analisa Data**

Analisa data yang digunakan adalah analisa statistik deskriptif. Dimana untuk mengetahui efektifitas penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa dapat di analisis dari 2 pendekatan yaitu ;

1. Analisis volume penjualan.
2. Analisis biaya penjualan.

Efektifitas penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa dapat dilihat dari perbandingan antara jumlah penjualan dengan target penjualan pakan ayam broiler yang telah ditetapkan dengan menggunakan rumus dari Antonius (2004), sebagai berikut :

1. Untuk Efektivitas Volume Penjualan, digunakan rumus :

$$Y1 = \frac{T1}{R1} \times 100$$

Dimana :

Y1 : Efektivitas Volume Penjualan

T1 : Total Realisasi Volume Penjualan

R1 : Total Target Volume Penjualan

Jika :  $Y1 > 100\%$ , maka dikatakan Efektif

$Y1 < 100\%$ , maka tidak Efektif

Tingkat toleransi minimum 4%.

2. Untuk Efektivitas Biaya Penjualan, digunakan rumus :

$$Y2 = \frac{T2}{R2} \times 100$$

Dimana :

Y2 : Efektivitas Volume Penjualan

T2 : Total Realisasi Volume Penjualan

R2 : Total Target Volume Penjualan

Jika :  $Y2 < 100\%$ , maka dikatakan Efektif

$Y2 > 100\%$ , maka tidak Efektif

Tingkat toleransi maksimum 3%

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### **A. Penjualan Pakan Ayam Broiler Pada U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kab. Bone**

Kecamatan Libureng merupakan salah satu kecamatan yang memiliki potensi peternakan ayam broiler yang cukup besar di kabupaten Bone dan sebagian besar hasil peternakan ayam broiler yang berupa daging ayam broiler beredar di luar kecamatan Libureng, utamanya di kota Watampone. Hal ini menyebabkan kebutuhan pakan ayam broiler utamanya konsentrat dan jagung giling sangat besar dan meningkat setiap tahunnya akibat peningkatan populasi ternak ayam broiler. Kenyataan ini telah dapat dipergunakan atau dimanfaatkan oleh berbagai perusahaan pakan ayam broiler untuk memasarkan produk pakan ayam broiler mereka.

Dalam memasarkan pakan ayam broiler, para perusahaan yang berada di luar wilayah kecamatan Libureng, menerapkan strategi dengan menempatkan agen perusahaan pada wilayah tersebut. Agen tersebut selain bertugas melakukan distribusi pakan dari perusahaan atau produsen kepada pedagang pengecer toko perunggasan (poultry shop) atau langsung ke peternak, juga melakukan promosi kepada peternak mengenai keunggulan setiap produk yang dihasilkan serta memberikan pelayanan kepada para peternak yang mengalami masalah dalam usaha peternakan ayam broiler yang digelutinya.

Penjualan merupakan salah satu upaya atau proses untuk menyampaikan produk dari produsen ke konsumen. Dalam penjualan, kegiatan yang paling penting adalah terjadinya proses distribusi produk dari pihak perusahaan sebagai produsen ke pihak konsumen sebagai pemakai atau pengguna. Sebagai sebuah perusahaan pakan ayam broiler yang ingin memperoleh keuntungan yang maksimal, U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone melakukan transaksi penjualan dengan cara mengantarkan pakan ayam broiler yang di tawarkan kepada konsumen yang telah memesan pakan ayam broiler. Hal ini sesuai dengan pendapat Kohler (2000), bahwa penjualan adalah transaksi bisnis yang melibatkan pengiriman (yaitu pemberian) dari sebuah komoditas, item barang atau jasa, dalam pertukaran untuk menerima uang tunai, janji untuk membayar, atau setara dengan uang.

Dalam proses penjualan pakan ayam broiler, U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone senantiasa mendapat saingan dari perusahaan perusahaan penjual pakan ayam broiler. Karena itu, pihak perusahaan tersebut senantiasa menerapkan taktik dan startegi untuk dapat bersaing dipasaran atau bahkan menjadi *market leader* atau pemimpin pasar. Untuk itu, pihak perusahaan tersebut menerapkan strategi pemasaran dengan menciptakan kepuasan konsumen, sehingga akan berdampak pada peningkatan volume penjualan yang pada akhirnya akan meningkatkan laba atau keuntungan.

U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone senantiasa melakukan perencanaan yang matang agar dapat mencapai hasil penjualan yang maksimal. Hal ini sesuai dengan pendapat Antonius (2004 : 21) yang

mengemukakan bahwa, untuk memperoleh hasil yang terbaik dalam upaya pencapaian tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan, aktivitas penjualan perlu direncanakan dengan baik terlebih dahulu. Dalam perencanaan penjualan harus diperhatikan kondisi perusahaan (kemampuan untuk memproduksi dan memasarkan) artinya untuk dapat mencapai rencana volume penjualan, haruslah selalu memperhatikan keadaan perekonomian dimasa mendatang dan dalam hal ini bagian penjualan harus selalu diikutsertakan dalam penentuan penjualan agar jumlah yang ditentukan adalah jumlah yang memungkinkan untuk dicapai.

Volume penjualan merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan, karena dengan volume penjualan maka perusahaan dapat menghitung besarnya keuntungan yang diraih dalam satu perusahaan dalam satu periode tertentu. Berikut ini adalah tabel volume penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone pada tahun 2008,

Tabel 1. Volume Penjualan Pakan Ayam Broiler U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Tahun 2008.

No	Bulan	Jenis Pakan		Jumlah (Sak)
		Konsentrat (Sak)	Jagung (Sak)	
1	Januari	58	104	162
2	Februari	63	108	171
3	Maret	73	114	187
4	April	84	114	198
5	Mei	80	129	209
6	Juni	73	122	195
7	Juli	86	130	216
8	Agustus	86	134	220
9	September	87	143	230
10	Oktober	84	139	223
11	November	89	150	239
12	Desember	88	153	241
<b>Jumlah (Sak)</b>		951	1540	2491
<b>Rata-rata</b>		79.25	128.33	207.58

Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2008.

Berdasarkan Tabel 1. Dapat dilihat bahwa total volume penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone pada tahun 2008 adalah sebanyak 2491 sak dengan rata-rata penjualan per bulan adalah 207.58 sak. Adapun jumlah total volume penjualan pakan ayam broiler tersebut antara lain konsentrat sebanyak 951 sak dengan rata-rata per bulan yaitu sebanyak 79.25 sak dan jagung giling sebanyak 1540 sak dengan rata-rata per bulan yaitu 128.33 sak. Dari Tabel 1 tersebut, dapat dilihat bahwa volume penjualan pakan ayam broiler terbanyak pada bulan november yaitu sebanyak 239 sak, dengan jumlah volume penjualan konsentrat sebanyak 89 sak dan jagung giling sebanyak

150 sak. Hal ini disebabkan oleh bertambahnya konsumen atau peternak yang membeli pakan ayam broiler pada U.D. Sakti satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone. Sedangkan volume penjualan pakan yang paling sedikit terjadi pada bulan januari, dengan jumlah volume penjualan sebanyak 162 sak, terdiri dari konsentrat sebanyak 58 sak dan jagung giling sebanyak 104 sak. Hal ini di sebabkan karena pada bulan januari ada beberapa peternak yang berhenti melakukan usaha peternakan ayam broiler.

Adapun perkembangan volume penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone untuk tahun 2009, dapat dilihat pada Tabel 2 berikut ini.

Tabel 1. Volume Penjualan Pakan Ayam Broiler U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Tahun 2008.

No	Bulan	Jenis Pakan		Jumlah (Sak)
		Konsentrat (Sak)	Jagung (Sak)	
1	Januari	95	163	258
2	Februari	92	169	261
3	Maret	106	181	287
4	April	110	193	303
5	Mei	100	158	258
6	Juni	100	172	272
7	Juli	91	161	252
8	Agustus	99	166	265
9	September	93	147	240
10	Oktober	95	157	252
11	November	91	162	253
12	Desember	96	173	269
<b>Jumlah (Sak)</b>		1168	2002	3170
<b>Rata-rata</b>		97.33	166.83	264.17

Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2009.

Berdasarkan Tabel 2 tersebut, dapat dilihat bahwa total volume penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone pada tahun 2009 adalah sebanyak 3170 sak dengan rata-rata penjualan per bulan adalah 264.17 sak. Adapun jumlah total volume penjualan pakan ayam broiler tersebut antara lain konsentrat sebanyak 1168 sak dengan rata-rata per bulan yaitu sebanyak 97.33 sak dan jagung giling sebanyak 2002 sak dengan rata-rata per bulan yaitu 166.83 sak. Disini dapat dilihat bahwa total volume penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone pada tahun 2009 terjadi peningkatan volume penjualan yang cukup signifikan dari tahun 2008 yaitu sebanyak 679 sak atau terjadi peningkatan sebesar 27,26%.

Dari Tabel 2 tersebut, dapat dilihat bahwa penjualan pakan ayam broiler terbanyak pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone pada tahun 2009 adalah pada bulan april yaitu sebanyak 303 sak, dengan jumlah volume penjualan konsentrat sebanyak 110 sak dan jagung giling sebanyak 193 sak. Hal ini disebabkan oleh bertambahnya konsumen atau peternak yang membeli pakan ayam broiler pada U.D. Sakti satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone sebanyak 3 orang. Sedangkan penjualan pakan ayam broiler pada tahun 2009 yang paling sedikit terjadi pada bulan September yaitu sebanyak 93 sak konsentrat dan 147 sak jagung giling dengan total volume penjualan yaitu sebesar 240 sak. Hal ini disebabkan karena pada bulan september, ada beberapa pelanggan yang tidak membeli pakan konsentrat karena masih memiliki stock bulan lalu.

**B. Analisis Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone**

Efektivitas penjualan dalam sebuah perusahaan dalam hal ini U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone dapat diketahui dengan melihat dari segi volume penjualan perusahaan tersebut. Untuk menghitung efektivitas volume penjualan, maka harus di hitung berapa realisasi dan target volume penjualan berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone. Dalam hal ini, pihak perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone telah menentukan jangka waktu penetapan target penjualan yaitu setiap empat bulan atau setiap Caturwulan. Hal ini sesuai dengan pendapat Antonius (2004) yang menyatakan bahwa Efektivitas volume penjualan adalah perbandingan antara jumlah penjualan dengan target penjualan.

**B.1. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur Wulan (Cawu) I Tahun 2008**

Prestasi volume penjualan berdasarkan volume penjualan pada periode (catur wulan) pertama U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone dapat dilihat pada Tabel 3 berikut ini:

Tabel 3. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur wulan I tahun 2008.

No	Jenis pakan	Harga Per Sak (Rp)	Target		Realisasi	
			Sak	Rupiah	Sak	Rupiah
1	Konsentrat	365.000	200	73.000.000	278	101.470.000
2	Jagung Giling	125.000	350	43.750.000	400	150.000.000
<b>Jumlah</b>			<b>550</b>	<b>116.750.000</b>	<b>678</b>	<b>151.470.000</b>
<b>Efektivitas</b>					<b>122,72%</b>	<b>129,74%</b>

Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2008

Berdasarkan Tabel 3 diatas, dapat dilihat bahwa total volume penjualan periode/ catur wulan I tahun 2008 adalah 678 sak senilai Rp. 151.470.000, sedangkan total penjualan yang ditargetkan adalah 550 sak senilai Rp. 116.750.000,-maka dapat diketahui bahwa persentase hasil penjualan atau



realisasi penjualan berdasarkan volume penjualan periode/catur wulan I (pertama) tahun 2008 U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone adalah 122,72% (dalam unit sak) dan 129,74% (dalam unit rupiah).

Padas Tabel 3 diatas, dapat dilihat bahwa persentase efektivitas volume penjualan pakan ayam broiler dalam unit rupiah lebih besar daripada dalam unit sak. Hal ini disebabkan karena nilai penjualan dari pakan ayam broiler jenis konsentrat lebih besar penjualannya daripada target yang telah ditentukan, sehingga meningkatkan jumlah pemasukan dalam unit rupiah karena harganya yang lebih mahal daripada pakan ayam broiler jenis jagung giling.

**B.2. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur Wulan (Cawu) II Tahun 2008**

Untuk mengetahui prestasi penjualan berdasarkan volume penjualan yang dilakukan oleh perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone, telah berjalan efektif atau tidak pada periode/catur wulan II (kedua) tahun 2008 dapat dilihat pada Tabel 4 berikut ini.

Tabel 4. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur wulan II tahun 2008.

No	Jenis pakan	Harga Per Sak (Rp)	Target		Realisasi	
			Sak	Rupiah	Sak	Rupiah
1	Konsentrat	365.000	250	91.250.000	325	118.625.000
2	Jagung Giling	125.000	350	47.350.000	515	64.375.000
<b>Jumlah</b>			<b>600</b>	<b>138.600.000</b>	<b>840</b>	<b>183.000.000</b>
<b>Efektivitas</b>					<b>140%</b>	<b>132,03%</b>

Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2008

Berdasarkan Tabel 4. dapat diketahui bahwa hasil penjualan atau realisasi penjualan berdasarkan volume penjualan periode/catur wulan II (kedua) tahun 2008 U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone adalah efektif. Hal ini disebabkan karena total penjualan periode/ catur wulan II tahun 2008 berdasarkan volume penjualan adalah 840 sak senilai Rp. 183.000.000, sedangkan total volume penjualan yang ditargetkan adalah 600 sak senilai Rp. 138.600.000,- maka persentase tingkat efektivitas adalah 140% (dalam unit sak) dan 132,03% (dalam unit rupiah).

Tabel 4 tersebut diatas, pada periode II tahun 2008, efektivitas volume penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone terlihat bahwa persentase volume penjualan dalam unit sak lebih besar daripada dalam unit rupiah. Hal ini, disebabkan karena pada periode II tahun 2008 ini, pihak perusahaan U.D. Sakti satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone menjual pakan ayam broiler jenis jagung giling jauh lebih besar dari target yang telah ditetapkan daripada penjualan pakan ayam broiler jenis konsentrat yang harganya lebih mahal daripada harga pakan ayam broiler jenis jagung giling.

**B.3 Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur Wulan (Cawu) III Tahun 2008**

Adapun prestasi penjualan berdasarkan volume penjualan yang dilakukan oleh perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone, telah berjalan efektif atau tidak pada periode/catur wulan III (ketiga) tahun 2008 dapat dilihat pada Tabel 5h berikut ini.

Tabel 5. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur wulan III tahun 2008.

No	Jenis pakan	Harga Per Sak (Rp)	Target		Realisasi	
			Sak	Rupiah	Sak	Rupiah
1	Konsentrat	365.000	300	109.500.000	348	127.020.000
2	Jagung Giling	125.000	400	50.000.000	585	73.125.000
<b>Jumlah</b>			<b>700</b>	<b>159.500.000</b>	<b>933</b>	<b>200.145.000</b>
<b>Efektivitas</b>					<b>133,28%</b>	<b>125,48%</b>

Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2008

Berdasarkan Tabel 5. Dapat dilihat bahwa total penjualan periode/ catur wulan III tahun 2008 berdasarkan volume penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone adalah 933 sak senilai Rp. 200.145.000,- sedangkan total penjualan yang ditargetkan adalah 700 sak senilai Rp. 159.500.000,- maka dapat diketahui bahwa persentase hasil penjualan atau realisasi penjualan berdasarkan volume penjualan periode/catur wulan III (ketiga) tahun 2008 U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone adalah 133,28% (dalam unit sak) dan 125,48% (dalam unit rupiah).

Persentase hasil penjualan periode III tahun 2008 U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone berdasarkan volume penjualan terlihat bahwa persentase efektivitas volume penjualan dalam unit sak lebih besar dibandingkan dengan persentase volume penjualan dalam unit rupiah. Hal ini disebabkan karena penjualan pakan ayam broiler jenis jagung giling lebih besar daripada pakan ayam broiler jenis konsentrat apabila di bandingkan dengan target masing-masing pakan ayam broiler tersebut, sedangkan pakan ayam broiler jenis jagung giling lebih murah daripada pakan ayam broiler jenis konsentrat.

**B.4. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur Wulan (Cawu) I Tahun 2009**

Prestasi penjualan berdasarkan volume penjualan pakan ayam broiler, baik jenis konsentrat maupun pakan ayam broiler jenis jagung giling yang dilakukan oleh pihak perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone, dapat dilihat pada Tabel 6, berikut ini.

Tabel 6. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur wulan I tahun 2009.

No	Jenis pakan	Harga Per Sak (Rp)	Target		Realisasi	
			Sak	Rupiah	Sak	Rupiah
1	Konsentrat	365.000	350	127.750.000	403	147.095.000
2	Jagung Giling	125.000	500	62.500.000	706	88.250.000
<b>Jumlah</b>			<b>850</b>	<b>190.250.000</b>	<b>1109</b>	<b>235.345.000</b>
<b>Efektivitas</b>					<b>130,47%</b>	<b>123,70%</b>

Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2009

Berdasarkan Tabel 6. Dapat dilihat bahwa total penjualan periode/ catur wulan I tahun 2009 adalah 1109 sak senilai Rp. 235.345.000,- sedangkan total penjualan yang ditargetkan adalah 850 sak senilai Rp. 190.250.000,- maka dapat diketahui bahwa hasil penjualan atau realisasi penjualan berdasarkan volume penjualan periode/catur wulan I (pertama) tahun 2009 U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone adalah efektif, dengan persentase tingkat efektivitas adalah 130,47% (dalam unit sak) dan 123,70% (dalam unit rupiah).

Pada periode I tahun 2009, persentase efektivitas volume penjualan perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone dalam unit rupiah lebih besar daripada dalam unit sak. Hal ini disebabkan karena volume penjualan pakan ayam broiler jenis konsentrat yang harganya lebih mahal pada periode ini lebih besar daripada pakan ayam broiler jenis jagung giling apabila di dibandingkan dengan target masing-masing.

#### **B.5. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur Wulan (Cawu) II Tahun 2009.**

Adapun prestasi penjualan berdasarkan volume penjualan yang dilakukan oleh perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten pada periode/catur wulan II (kedua) tahun 2009 dapat dilihat pada Tabel 9, berikut

Tabel 7. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur wulan II tahun 2009.

No	Jenis pakan	Harga Per Sak (Rp)	Target		Realisasi	
			Sak	Rupiah	Sak	Rupiah
1	Konsentrat	365.000	400	146.000.000	390	143.350.000
2	Jagung Giling	125.000	550	68.750.000	657	82.125.000
<b>Jumlah</b>			<b>950</b>	<b>214.750.000</b>	<b>1047</b>	<b>224.475.000</b>
<b>Efektivitas</b>					<b>110,21%</b>	<b>104,53%</b>

Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2009

Dari Tabel 7 diatas, dapat dilihat bahwa total penjualan periode/ catur wulan II tahun 2009 adalah 1047 sak senilai Rp. 224.475.000,- sedangkan total penjualan yang ditargetkan adalah 950 sak senilai Rp. 214.750.000,-. Berdasarkan tabel 9 diatas, maka dapat diketahui bahwa persentase hasil penjualan atau realisasi penjualan berdasarkan volume penjualan periode/catur wulan II (kedua) tahun 2009 U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone adalah 110,21% (dalam unit sak) dan 104,53% (dalam unit rupiah).

Pada Tabel 7 diatas, dapat dilihat bahwa persentase efektivitas volume penjualan pakan ayam broiler pada perusahaan U.D. Sakti satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone lebih besar persentase volume penjualan dalam unit sak yaitu 110,21% daripada persentase penjualan pakan ayam broiler dalam unit rupiah yang hanya 104,53%. Hal ini dikarenakan penjualan pada periode II tahun 2009 ini, volume penjualan pakan ayam broiler jenis konsentrat tidak mencapai target yang telah ditentukan, padahal harga pakan ayam broiler jenis konsentrat lebih mahal daripada pakan ayam broiler jenis jagung giling.

**B.6. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur Wulan (Cawu) III Tahun 2009**

Untuk mengetahui prestasi penjualan berdasarkan volume penjualan yang dilakukan oleh perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone, telah berjalan efektif atau tidak pada periode/catur wulan III (ketiga) tahun 2009 dapat dilihat pada Tabel 8, berikut ini.

Tabel 8. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Catur wulan III tahun 2009.

No	Jenis pakan	Harga Per Sak (Rp)	Target		Realisasi	
			Sak	Rupiah	Sak	Rupiah
1	Konsentrat	365.000	350	127.750.000	375	136.870.000
2	Jagung Giling	125.000	550	68.750.000	639	79.875.000
<b>Jumlah</b>			<b>900</b>	<b>196.500.000</b>	<b>1014</b>	<b>216.750.000</b>
			<b>Efektivitas</b>		<b>112,60%</b>	<b>110,30%</b>

Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2009

Berdasarkan Tabel 8. Dapat dilihat bahwa penjualan pakan konsentrat yaitu sebanyak 375 saka dari target yang ditentukan yaitu sebanyak 350 sak, sedangkan penjualan pakan jagung giling yaitu sebanyak 639 sak dari target yang ditentukan sebanyak 550 sak. Total penjualan periode/ catur wulan III tahun 2009 adalah 1014 sak senilai Rp. 216.750.000,- sedangkan total penjualan yang ditargetkan adalah 900 sak senilai Rp. 196.500.000,- maka dapat diketahui bahwa hasil penjualan atau realisasi penjualan berdasarkan volume penjualan periode/catur wulan III (ketiga) tahun 2009 U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone adalah 112,60% (dalam unit sak) dan 110,30% (dalam unit rupiah).

Persentase volume penjualan pakan ayam broiler pada periode III tahun 2009 ini dalam unit sak lebih besar daripada dalam unit rupiah. Hal ini disebabkan karena penjualan pakan ayam broiler pada periode ini lebih banyak pada jenis jagung giling, sedangkan harga pakan ayam broiler jenis jagung giling lebih murah daripada pakan ayam broiler jenis jagung giling.

Target dan realisasi volume penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone di setiap periode pada tahun 2008 dan 2009 dapat dilihat pada tabel berikut ini.

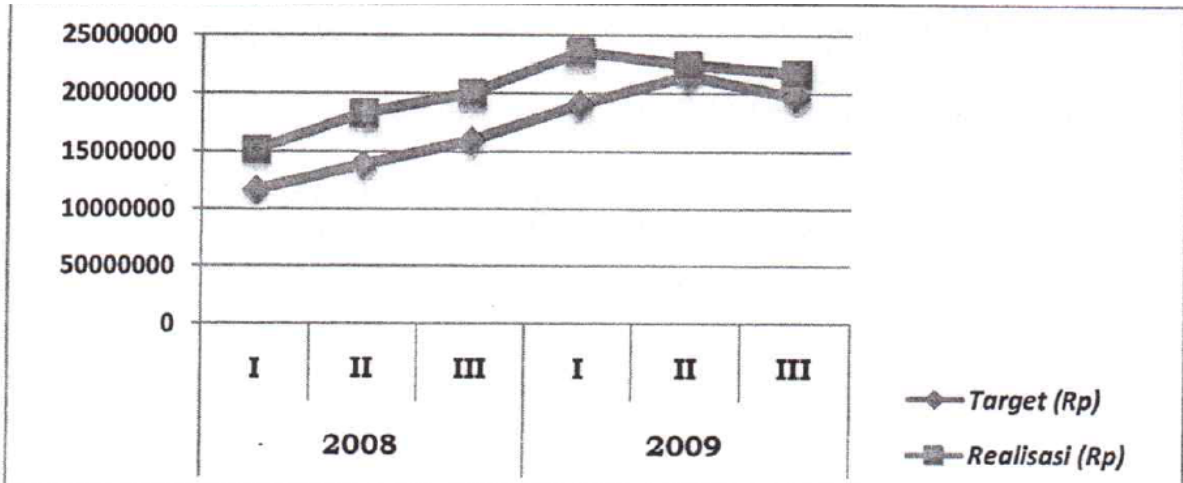
Tabel 9. Target dan Realisasi Volume Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone tahun 2008 dan 2009.

No	Tahun	Periode (Cuwu)	Target		Realisasi	
			Sak	Rupiah	Sak	Rupiah
1	2008	I	550	116.750.000	678	151.470.000
		II	600	138.600.000	840	183.000.000
		III	700	159.500.000	933	200.145.000
2	2009	I	850	190.250.000	1.109	235.345.000
		II	950	214.750.000	1.047	224.475.000
		III	900	196.500.000	1.014	216.750.000
<b>Jumlah</b>			<b>4.550</b>	<b>1.016.350.000</b>	<b>5.621</b>	<b>1.211.185.000</b>

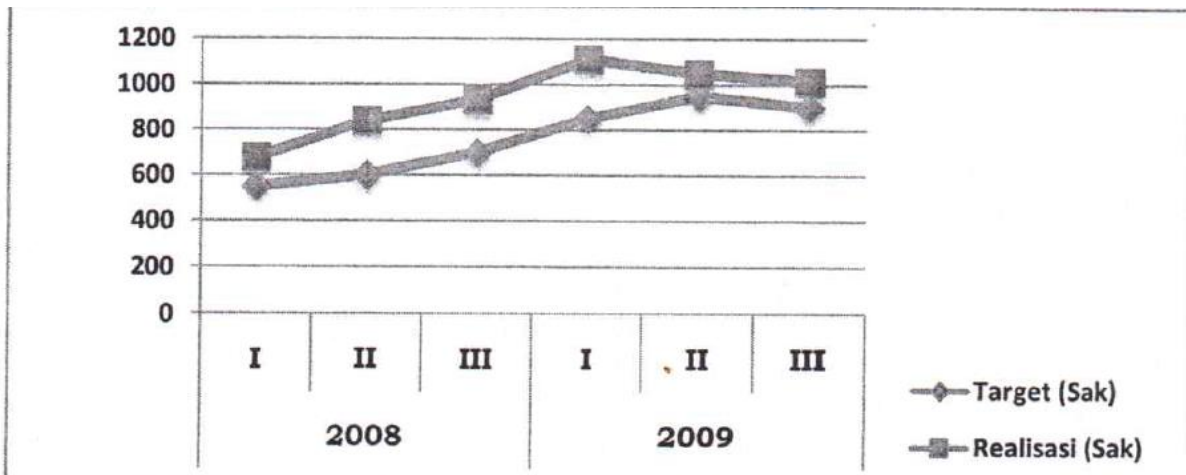
Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2008 dan 2009.

Tabel 9 diatas, terlihat bahwa target dan realisasi volume penjualan yang paling besar adalah pada periode II tahun 2009 yaitu sebesar 950 sak atau R 214.750.000,- sedangkan target volume penjualan yang paling sedikit terjadi pada periode I tahun 2008 yaitu sebesar 550 sak atau Rp. 116.750.000,-. Adapun realisasi volume penjualan yang paling rendah terjadi pada periode I tahun 2008 yaitu sebesar 678 sak atau Rp. 151.470.000,- hal ini disebabkan karena pada periode tersebut, banyak pelanggan U.D Sakti Satwa yang berhenti melakukan usaha peternakan ayam broiler sedangkan realisasi volume penjualan yang paling besar terjadi pada periode I tahun 2009 yaitu sebesar 1.109 atau Rp. 235.345.000, karena pada periode tersebut terjadi penambahan pelanggan sebanyak 3 orang.

Perkembangan target dan realisasi volume penjualan pakan ayam broiler dalam unit sak dan unit rupiah pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone di setiap periode pada tahun 2008 dan 2009 dapat dilihat pada grafik berikut ini.



Gambar 1. Grafik Target dan Realisasi Volume Penjualan Pakan Ayam Broiler U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Dalam Unit Rupiah Pada Tahun 2008 dan 2009.



Gambar 2. Grafik Target dan Realisasi Volume Penjualan Pakan Ayam Broiler U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Dalam Unit Sak Pada Tahun 2008 dan 2009.

### C. Analisis Target dan Realisasi Biaya Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone

Besarnya biaya penjualan yang terjadi juga mempengaruhi besarnya tingkat efektivitas penjualan dalam menganalisis penjualan yang terjadi. Biaya penjualan yang dikeluarkan oleh U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone meliputi biaya transportasi, biaya pengiriman, biaya gaji karyawan, biaya tempat.

Sudah menjadi ketetapan bahwa jika selisih (lebih) realisasi biaya penjualan tidak melebihi 3% dari target anggaran biaya penjualan yang telah ditetapkan untuk periode yang bersangkutan, maka selisih biaya penjualan tersebut masih dapat ditoleransi.

Prestasi penjualan berdasarkan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone pada tahun 2008 dan tahun 2009 dapat dilihat pada Tabel 10, berikut ini.

Tabel 10. Target dan Realisasi Biaya Penjualan U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone tahun 2008 dan tahun 2009.

No	Tahun	Periode (Cuwu)	Target (RP)	Realisasi (Rp)
1	2008	I	10.000.000	9.689.000
		II	14.000.000	12.902.000
		III	16.000.000	13.550.000
2	2009	I	14.000.000	13.330.000
		II	14.000.000	15.070.000
		III	14.000.000	13.100.000
<b>Jumlah</b>			<b>82.000.000</b>	<b>79.641.000</b>

Sumber : Data Primer U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone, 2009.

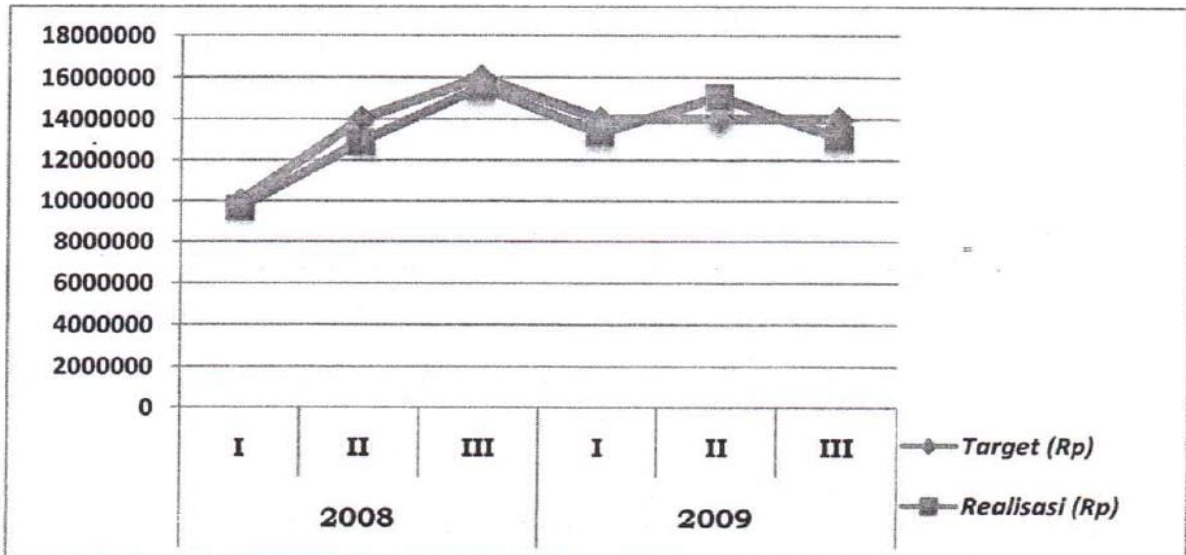
Pada Tabel 10, dapat dilihat bahwa realisasi biaya penjualan untuk periode I tahun 2008 adalah Rp. 9.689.000,- dari yang ditargetkan adalah Rp. 10.000.000, jadi prestasi penjualan dikatakan efektif dengan persentase tingkat efektivitas yaitu 96,9%. Sedangkan realisasi biaya penjualan untuk periode II tahun 2008 adalah Rp. 12.902.000,- dan target yang di tetapkan adalah Rp. 14.000.000,- jadi prestasi penjualan pada periode II adalah efektif dengan persentase tingkat efektivitas adalah 92,1%. Pada periode III tahun 2008 adalah efektif dengan persentase efektivitas yaitu 84,7%., karena target biaya penjualan adalah 16.000.000,- sedangkan realisasi biaya penjualannya adalah 13.550.000,-.

Untuk prestasi penjualan berdasarkan biaya penjualan pada tahun 2009 yang dapat dilihat pada Tabel 10 diatas adalah pada periode I tahun 2009, prestasi penjualan berdasarkan anggaran biaya penjualan yaitu target anggaran penjualan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone adalah Rp. 14.000.000, sedangkan realisasinya adalah Rp. 13.330.000,-. Jadi prestasi penjualan U.D. Sakti Satwa berdasarkan biaya penjualan pada periode I tahun 2009 dikatakan efektif dengan tingkat efektivitas adalah 95,2%. Untuk periode II tahun 2009, prestasi penjualan yang dilakukan oleh U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone berdasarkan biaya penjualan adalah tidak efektif, hal ini dapat dilihat dari target anggaran biaya penjualan adalah Rp. 14.000.000,- dan realisasi biaya penjualannya adalah Rp. 15.070.000,- maka persentase biaya penjualannya adalah 107,6%. Sedangkan prestasi penjualan berdasarkan biaya penjualan untuk periode III tahun 2009 adalah efektif dengan persentase tingkat efektivitas adalah 93,6% dari target biaya penjualan adalah Rp.14.000.000,- dan realisasi biaya penjualan adalah Rp.13.100.000,-.

Pada Tabel 10. diatas dapat dilihat bahwa prestasi penjualan yang dilakukan berdasarkan anggaran biaya penjualan pada tahun 2008 dan tahun 2009 adalah efektif. Hal ini dapat dilihat dari total target biaya penjualan untuk tahun

2008 dan tahun 2009 adalah Rp. 82.000.000,- sedangkan realisasi biaya penjualan perusahaan U.D. Sakti Satwa pada tahun 2008 dan tahun 2009 adalah Rp. 77.641.000,- dengan persentase tingkat efektivitas adalah 94,7%.

Target dan realisasi biaya penjualan pakan ayam broiler pada U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone di setiap periode pada tahun 2008 dan 2009 dapat dilihat pada grafik berikut ini.



Gambar 3. Grafik Target dan Realisasi Biaya Penjualan Pakan Ayam Broiler U.D. Sakti Satwa Kecamatan Libureng Kabupaten Bone Tahun 2008 dan 2009.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian ini maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Prestasi penjualan perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone berdasarkan volume penjualan pada tahun 2008 dan 2009 semuanya efektif. Walaupun persentase tingkat efektivitas semua periode lebih besar dalam unit sak daripada dalam unit rupiah, padahal yang ingin dicapai dalam sebuah penjualan adalah keuntungan dalam bentuk rupiah.
2. Presatasi penjualan perusahaan U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone berdasarkan biaya penjualan pada semua periode pada tahun 2008 dan 2009 rata-rata efektif. Hanya untuk periode II tahun 2009, presatasi penjualan berdasarkan biaya penjualan yang dilakukan oleh U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone tidak efektif.

### Saran

1. Untuk dapat mempertahankan efektivitas penjualan, U.D. Sakti Satwa kecamatan Libureng kabupaten Bone mengendalikan penjualan dengan cara memberikan



pelayanan yang lebih baik terhadap pelanggan yang sudah ada dan untuk meningkatkan efektivitas, perusahaan menambah peternak binaan.

2. Sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan volume penjualannya dari jenis pakan konsentrat karena harganya yang lebih mahal. Agar supaya keuntungan yang diterima pihak perusahaan jauh lebih besar daripada sebelumnya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Abidin, Z. 2003. Meningkatkan Produktivitas Ayam Ras Petelur. Agromedia Pustaka, Tangerang.
- Antonius, E. 2004. (Skripsi) Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan, Studi Kasus Pada PT. "X" Bandung.
- Arens, Alvin A and James K. Loebbecke. 2000. Auditing and Integrated Approach, 8th edition, New Jersey. Prentice Hall Inc.
- Handyaningrat, S. 1994. Pengantar Administrasi dan Manajemen. Penerbit Gunung Agung, Jakarta.
- Ichwan, M. 2003. Membuat Pakan Ayam Pedaging. Agromedia Pustaka.
- Kotler Philip. 2000. Manajemen Pemasaran "Analisis Perencanaan Implementasi dan Kontrol". Edisi Bahasa Indonesia, Jilid II. Penerbit PT. Prenhalindo, Jakarta.
- Lubis, S. B dan Husaini, M. 1987. Pengendalian dan Pengawasan Proyek dalam Manajemen. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Murtidjo, B. A. 1987. Pedoman Meramu Pakan Unggas. Kanisius, Yogyakarta.
- Rahardi, F. 2000. Agribisnis Peternakan. Penebar Swadaya. Jakarta
- Rangkuty. 2000. Analisa SWOT Cetakan Keenam. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rasyaf, M. 1990. Bahan Makanan Unggas di Indonesia. Kanisius, Yogyakarta
- \_. 1994. Beternak Ayam Pedaging. Penebar Swadaya, Jakarta
- \_\_. 1998. Bahan Makanan Unggas di Indonesia. Kanisius, Yogyakarta
2003. Beternak Ayam Kampung. Penebar Swadaya, Jakarta
- Swastha Basu dan Irawan. 1998. Manajemen Pemasaran Modern, Penerbit Liberty, Yogyakarta. Swastha, B. 2000. Azas-Azas Marketing. Liberty, Yogyakarta.
- Winardi. 1989. Pengantar Manajemen Penjualan (Sales Management). Penerbit PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.