

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG  
SISTEM PEMASARAN CV. SHAF  
(SUMBER HIDUP ABADI FARM)  
BERAU – KALIMANTAN TIMUR**



**Oleh :**

**LAILA MEGA PUSPITA**

**1561051**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

**2019**

**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
SISTEM PEMASARAN CV. SHAF  
(SUMBER HIDUP ABADI FARM)  
BERAU – KALIMANTAN TIMUR**



**Oleh :**

**LAILA MEGA PUSPITA**

**1561051**

Jombang, *25 April* .....2019

Mengetahui,  
Pembimbing Lapangan,

Edy Soejatmoko

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing Lapangan,

Nurul Hidayati, SE., MM.

Mengesahkan,  
Ketua Program Studi



Nurul Hidayati, SE., MM.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan karunia-Nya, Penulis dapat menyelesaikan *laporan Kuliah Kerja Magang (KKM)* di **CV. SHAF** (*Sumber Hidup Abadi Farm*). Laporan ini selain Penulis susun sebagai pemenuhan tugas mata kuliah *Kuliah Kerja Magang (KKM)*, sekaligus sebagai sumber bacaan dan referensi guna lebih mengetahui mengenai kegiatan pemasaran dalam konteks bidang peternakan ayam pedaging .

Untuk itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan dan bimbingan selama kegiatan dan penulisan laporan ini.

Penulis sampaikan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Ibu Dra. Yuniep Mujati Suaidah, M. Si. selaku ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Nurul Hidayati, SE., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Nurul Hidayati, SE., MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan, memberi tambahan materi, semangat, inspirasi, dan dorongan kepada penulis dalam penyusunan laporan KKM hingga selesai.
4. Bapak Edy Soejatmoko selaku Kepala Unit Cabang CV. SHAF Berau yang telah bersedia memberikan waktu dan tempat kepada penulis untuk melakukan Kuliah Kerja di CV. SHAF (Sumber Hidup Abadi Farm).
5. Seluruh staf karyawan CV. SHAF (Sumber Hidup Abadi Farm) selaku Pendamping Lapangan yang membimbing dan memberikan masukan tentang obyek magang yang dikerjakan.
6. Keluarga tercinta, orang tua penulis yang telah memberikan izin, restu, semangat, dorongan dan doa yang bermanfaat bagi penulis.

7. Teman, sahabat, dan semua pihak yang telah membantu terselesainya laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini yang tidak dapat penulis sebut satu persatu.

Penulis sadar bahwa yang Penulis tulis ini belum sempurna, untuk itu Penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menjadikan perbaikan dalam penyusunan laporan selanjutnya serta dalam pemberian informasi yang lebih baik lagi.

Terima kasih Penulis ucapkan kepada semua para pembaca.

Jombang,

**Penulis**

# DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Magang.....	3
1.3 Waktu, dan Tempat Kuliah Kerja Magang .....	3
<b>BAB II GAMBARAN UMUM</b> .....	<b>4</b>
2.1 Sejarah Perusahaan/Instansi .....	4
2.2 Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan/Instansi .....	4
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi.....	6
2.4 Kegiatan atau Bidang Usaha Perusahaan/Instansi .....	7
<b>BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG</b> .....	<b>11</b>
3.1 Sistem Kerja yang Dilakukan di Objek KKM.....	11
3.2 Aspek Kajian yang Terdapat di Objek KKM .....	13
3.3 Hasil Pengamatan ( <i>Masalah yang Muncul selama KKM</i> ).....	15
3.4 Cara Mengatasi Masalah .....	16
3.5 Kritik Pada Objek KKM.....	17
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>18</b>

4.1 Kesimpulan .....	18
4.2 Saran.....	18
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>19</b>
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa

Dokumentasi Kegiatan

**BAB I**

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Ternak merupakan bahan baku sumber protein hewani untuk memenuhi kebutuhan konsumsi manusia. Produk dari ternak dapat berupa daging, telur maupun susu yang dimanfaatkan untuk dikonsumsi masyarakat sehari-hari. Protein yang terkandung sangatlah tinggi guna mencukupi kebutuhan nutrisi harian manusia. Kecukupan gizi yang dikonsumsi manusia akan menunjang kelancaran seluruh aktivitas manusia.

Salah satu bahan hewani yang banyak mengandung protein adalah daging ayam. Daging ayam merupakan protein hewani yang mudah didapatkan oleh manusia dengan harga yang cukup terjangkau. Daging ayam rasa tau ayam potong merupakan sumber protein hewani yang baik karena mengandung asam amino esensial yang lengkap dan dalam perbandingan jumlah yang baik. Selain sebagai sumber protein, daging ayam dan unggas lainnya juga menghasilkan kalori, namun berbeda dengan hewan konsumsi lainnya, daging ayam dan unggas memiliki jumlah kalori yang lebih rendah. Oleh karena itu daging ayam dan unggas lainnya dapat dipakai sebagai bahan makanan yang baik untuk mengendalikan penambahan berat badan dan cocok bagi yang sedang melakukan program diet dan berguna membantu penyembuhan dari penyakit dan sebagai nutrisi para lansia. Tidak dapat dipungkiri bahwa sistem pemasaran sangat berpengaruh besar terhadap hasil dari penjualan ayam yang dapat memberi keuntungan besar. Dalam berternak dan mendapatkan hasil yang sesuai kita perlu memperhatikan manajemen dalam pemeliharaan ayam broiler dan sistem pemasaran yang digunakan. Pemasaran merupakan tahap akhir setelah masa pemeliharaan ayam broiler. Pemasaran ayam broiler pada dasarnya bisa dilakukan



dengan mudah karena jmla permintaan yang tinggi dengan harga yang tergolong cukup terjangkau, namun produksinya msih terbatas.

Berdasarkan alasan tersebut, sangat menarik untuk mengetahui bagaimana sistem pemasaran di CV. SHAF (Sumber Hidup Abadi Farm) dan sebagai tempat sebagai pemenuhan tugas mata kuliah *Kuliah Kerja Magang (KKM)*.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat Magang**

### **1.2.1 Tujuan Magang**

Berdasarkan pemaparan di atas, maka dapat diketahui tujuan magang sebagai berikut:

- Bentuk pelatihan bagi mahasiswa untuk mengenal dunia kerja secara nyata.
- Sebagai sarana aplikasi bagi mahasiswa atas ilmu yang diperoleh selama proses perkuliahan.
- Sebagai bekal bagi mahasiswa dalam menjalankan proses pemasaran dan kegiatan di kantor magang.

### **1.2.2 Manfaat Magang**

Berdasarkan latar belakang dan tujuan magang di atas, maka manfaat dari praktik magang ini antara lain:

- **Bagi Mahasiswa :**
  - Memberikan pengetahuan secara langsung tentang gambaran dunia kerja yang akan segera dihadapi.
  - Memberikan pengalaman sebagai karyawan magang di bidang peternakan.
- **Bagi CV. SHAF :**
  - Menjalin hubungan baik antara pihak CV. SHAF dengan STIE PGRI Dewantara Jombang.
  - Dapat membantu menganalisis prospektas produk perusahaan.
  - Dapat meningkatkan kinerja instansi terkait.

- **Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang :**

- Dapat mengetahui sejauh mana teori yang telah diberikan selama proses perkuliahan dapat diaplikasikan oleh mahasiswa melalui kegiatan magang.
- Menjalin kerjasama antara CV. SHAF dengan STIE PGRI Dewantara Jombang, baik dalam bentuk MOU maupun dalam bentuk lainnya.

### **1.3 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Magang**

- **Waktu Pelaksanaan Magang**

Kegiatan magang ini dilaksanakan mulai tanggal 09 Juli 2018 sampai tanggal 09 Agustus 2018. Dengan jam kerja dari jam 08.00 s.d 16.00 WIB.

- **Tempat Pelaksanaan Magang**

CV. SHAF (Sumber Hidup Abadi Farm) beralamat di Kantor JL. SMP RT.01 KELURUAHAN SEI BEDUGUN TG. REDEB – BERAU KALIMANTAN TIMUR.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM**

#### **2.1 Sejarah Perusahaan/Instansi**

##### **SEJARAH CV. SHAF (Sumber Hidup Abadi Farm)**

Pada awal tahun 2016 CV. SHAF di dirikan ole Bapak Farijanto selaku pemilik dan pendiri PT. PANDAWA LIMA dan PT. AJM. Sebelum mendirikan CV. SHAF perusahaan yang pertama kali di dirikan adalah PT. PANDAWA LIMA yang terletak di Pusat kota Balikpapan yang juga menjadi perusahaan pertama dalam bidang peternakan ayam broiler. Dengan kerja keras dan pencapaian yang tinggi terhadap hasil penjualan ayam broiler maka Direktu utama dapat mendirikan 3 perusahaan yang dapat berjalan sampai sekarang. Dengan tingginya tingkat permintaan ayam potong broiler di daerah pedalaman Kalimantan maka 3 perudahaan tersebut mampu memeb=nuhi kebutuhan hewani warga setempat. Cabang kedua PT. AJM (Ahdalia Jaya Makmur) yang terletak di Sangata Kalimantan Timur juga perusahaan yang di dirikan dalam bidang peternakan ayam broiler. Bapak Farijanto selaku pendiri tiga perusahaan yang berfokuskan pada peternakan ayam broiler menjadi Direktur Utama dan masing-masing cabang mempunyai Kepala Unit Cabang, Kepala Unit Cabang di PT. SHAF ialah Bapak Edy Soejatmoko. PT. SHAF terletak di Kabupten Berau JL. SMP RT.01 KELURAHAN SEI BEDUGUN TG.REDEB – BERAU KALIMANTAN TIMUR.

## **2.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan/Instansi**

### **2.2.1 Visi**

Menjadi mitra yang dapat berdaya saing secara profesional dan bertanggung jawab dalam penyediaan produk peternakan ayam potong yang memiliki standar tinggi sehingga dapat memenuhi kebutuhan bagi konsumen di Kabupaten Berau dan wilayah sekitarnya. Mensosialisasikan sistem lembaga keuangan syariah secara komprehensif, dengan menawarkan produk-produk yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat.

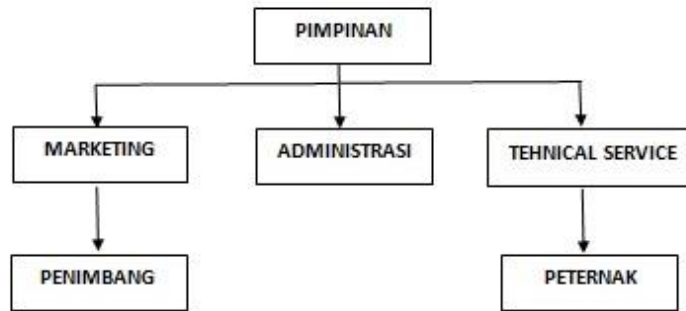
### **2.2.2 Misi**

Berperan aktif dalam mengembangkan dan memajukan usaha peternakan sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan bersama Plasma dan Inti.

### **2.2.3 Tujuan Perusahaan**

Mensuplay kebutuhan daging ayam potong, mencari keuntungan dalam bidang peternakan dan merekrut karyawan yang mampu dan terlatih di bidang pemasaran, administrasi dan peternak ayam broiler.

## 2.3 Struktur Organisasi Perusahaan/instansi



**Direktur Utama** : Bapak Farijanto

**Kepala Unit** : Bapak Edy Soejatmoko

**Marketing** : Bapak Chandra

**Administrasi** : Eva Natalia

**Technical Service** : Bapak Hari

**Penimbang** : Bapak Rudi dan Bapak Adi

**Peternak** : Disetiap Unit Cabang

## **2.4 Kegiatan atau Bidang Usaha Perusahaan/Instansi**

### **A. Produk Ayam Potong Broiler**

Produk yang di hasilkan adalah ayam potong broiler yang sehat dan segar untuk di konsumsi masyarakat sekitar. Dengan adanya perawatan secara intensif dan teratur serta peternak yang sudah ahli dalam bidangnya maka kerja keras yang di lakuka untuk memenuhi standart ayam potong yang baik akan terpenuhi dengan hasil yang baik pula. Mulai dari proses pemilihan bibit ayam atau bisa disebut DOC (Day Old Chicken) dengan bibit unggul yang di pilih secara detail makan pertumbuhan ayam pun juga akan baik dan memenuhi standart kelayakan pangan.

### **B. Peternak dan Penimbang Kandang Ayam Potong**

Ayam yang baik tidak luput terlepas dari campur tangan para peternak yang sudah ahli di bidangnya. Peternak merupakan pengaruh yang besar dengan berkembangnya usaha ayam potong, dengan ketangkasan dan kecekatan para peternak yang mampu merawat dari mulai bibit ayam hingga menjadi ayam yang siap di panen. Penyesuaian suhu udara dan kelembapan kandang merupakan sumber dari kesehatan ayam, peternak diwajibkan mampu mengurus dan mengetahui langkah demi langkah kebutuhan yang di butuhkan usia dini hingga ayam yang siap panen. Pencucian kandang yang dilakukan setiap setelah panen dan akan di gunakan untuk menernak kembali. Senitasi kandang dilakukan secara menyeluruh agar higiensi, bersih dan layak di pakai kembali agar semua kuman dan virus hilang sehingga tidak mengganggu bibit ayam yang baru. Tahap pembersihan dan perawatan setelah panen ialah :

- a. Membunag kotoran ayam yang ada di bawah kandang atau dijual untuk pupuk tambahan.
- b. Mencuci lantai kandang sampai bersih.
- c. Mencuci tirai (terpal). Fungsi dari tirai tersebut untuk menghalangi angin di gunakan pada saat bibit ayam masih berumur 20 hari, sistem buka tutup apabila pagi sampai sore di buka kemudian saat malam hari tirai di tutup. Pagi hari dibuka agar bibit ayam mendapatkan sinar matahari yang cukup.
- d. Mencuci peralatan kandang (tempat makan dan minum, paralon dan selang untuk aliran minum, tali untuk pengaitkan wadah makan,dll)
- e. Menyemprot kandang dengan desinfektan khusus kandang ayam untuk membunuh bakteri dan kuman agar kandang tetap steril. Penyemprotan dilakukan selama 3 hari.
- f. Pencucian bak penampungan air (tandon)
- g. Setelah itu kandang di istirahatkan/dibiarkan dalam kondisi bersih selama 10 hari.

Selama 10 hari kandang di istirahatkan peternak menyiapkan :

- ✓ Penyemprotan rumput sekitar kandang ayam agar kuman hilang dan terhindar dari ular.
- ✓ Persiapan mencari sekam (sebuk kayu untuk alas bibit ayam) untuk persediaan selama 12-14 hari yang kurang lebih berkapasitas 25-30 karung untuk 1000 DOC/bibit ayam.
- ✓ Setelah satu minggu hampar sekam untuk persiapan bibit masuk. Untuk per-1000 bibit ayam memerlukan ukuran lebar 5mx5m di umur 1-3 hari. Proses saat masih ada sekam harus di

jaga kondisi sekam agar selalu kering tidak basah atau menggumpal. Adapun dengan pengganti induknyakandang di siapkan pemanas berbagai macam, seperti :

- Kayu bakar
- Tempurung kelapa
- Arang
- Serbuk gergaji (paling aman dan menguntungkan)
- Batu bara
- Minyak tanah
- Kompor gas
- Lampu listrik

Diantara semua pemanas di perimbangkan ada yang mudah dan sulit bahan yang di dapat, karena sebagai pengganti induk pemanas harus bersuhu 32-33 derajat celcius untuk menghangatkan anak ayam. Per 2 hari kandang dilebarkan per 2m sampai umur 12 hari, hari ke 13 semua alas dan sekam di turunkan. Pelebaran kandang tetap dilakukan sampai 18-20 hari, lebar dan luas yang di perlukan 8mx15m untuk per1000 ayam. Kondisi tersebut tidak berubah sampai ayam siap di panen. Penimbangan ayam saat panen di lakukan dengan cara mengambil 10 ekor per ayam yang akan ditimbang, melalui nemimbang per10 ayam tersebut penimbang dapat mengetahui rata-rata berat ayam.



#### **D. Administrasi Dan Pemasaran**

Dalam kegiatan administrasi di antaranya ialah mencatat setiap kebutuhan perusahaan, seperti pembelian peralatan alat kandang, gaji karyawan, mendata pembeli dan jumlah ayam yang akan di kirim, jadwal pengiriman ayam, menghitung LPH (Laporan Hasil Pnen) peternak, menghitung ulang penjualan ayam kepihak ketiga (bakul) dan lain-lain. Selain administrasi ada kegiatan pemarkasan yang di lakukan oleh seorang marketing, kegiatan dalam pemasaran ialah memasarkan ke seluruh pedagang ayam yang ada di pasar, menghandle setiap pedagang ayam yang akan melakukan pembelian, melakukan pengawasan terhadap penimbang dan pengawasan pada peternak kandang yang sedang merawat ayam. Promosi yang dilakukan ialah mendatangi pedagang atau broker apabila perusahaan mempunyai produk ayam yang beagus dan iming-iming harga sama dengan perusahaan lain namun dengan pola pembayaran yang bermacam-macam.

### **BAB III**

#### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

##### **3.1 Sistem Kerja yang dilakukan di CV. SHAF kab. Berau**

Perusahaan di bidang peternakan CV. SHAF memberikan manfaat dari segi teori maupun praktek lapangan sehingga dapat mengetahui situasi dunia kerja yang sebenarnya dan dapat mengetahui penerapan teori yang sudah di tempuh di bangku perkuliahan. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini di kantor Jl. SMP RT.01 kelurahan SEI BEDUGUN kecamatan Tanjung Redeb kabupaten Berau Kalimantan Timur. Dilaksanakan pada tanggal 9 Juli 2018 sampai dengan 9 Agustus 2018. Disini jam kerja Pada Hari Senin sampai Hari Sabtu dengan waktu jam kerja pada hari Senin-Jum'at pukul 08.00 – 16.00 WIB dan hari Sabtu pukul 08.00 – 15.00 WIB.

<b>Tanggal</b>	<b>Tempat</b>
9 Juli s/d 9 Agustus 2018	<b>Administrasi dan Pemasaran</b>

Dalam melaksanakan kegiatan KKM ini, kami lebih sering bekerja dibagian lapangan dan sering di bantu oleh Bapak Edy Soejatmoko selaku Pendamping Lapangan. Dalam melaksanakan kegiatan KKM, mahasiswa di minta magang dalam waktu 1 Bulan agar kami bisa mengetahui bagaimana sistem kerja pada CV. SHAF Berau peternakan ayam potong broiler karena pada saat itu bagian administrasi dan pemasaran sedang banyak pekerjaan sehingga memerlukan bantuan dari penulis.

Adapun Uraian Kegiatan KKM pada Bagian Administrasi dan Pemasaan di CV. SHAF Berau.

1. Melakukan Pencatatan Pengeluaran Harian

Penulis diminta tolong untuk mencatat pengeluaran setiap kebutuhan yang dibutuhkan oleh perusahaan. Seperti kebutuhan harian kantor, kebutuhan peralatan tiap kadang dan kebutuhan untuk kegiatan akomodasi karyawan yang di tugaskan ke luar kota.

2. Melakukan Kunjungan dan Pengecekan Pembangunan Kandang

Penulis di minta untuk mengikuti kegiatan kunjungan dan pengecekan pembangunan kandang di beberapa daerah yang akan di dirikan kandang untuk memperluas produksi ayam potong broiler.

3. Kunjungan Rutin ke Kandang Ayam Broiler

Penulias di minta untuk mengikuti kegiatan pengecekan ayam di tiap kandang. Pengecekan di lakukan tiap dua hari sekali untuk mengetahui perkembangan ayam tiap periodenya. Pengecekan dilakukan untuk mengetahui kesehatan ayam stabil atau tidak, apabila ada salah asatu ayam yang sakit akan segera dilakukan pemberian antibiotic khusus untuk ayam broiler agar tidak menyebar kea yam lainnya.

4. Pembelian Perlengkapan untuk Pembangunan Kandang

Penulis di minta untuk mengikuti kegiatan setiap pembelian perlengkapan untuk pembangunan kandang baru dan untuk kandang lainnya, seperti pembelian kayu ulin, kayu bambu, atap aluminium, paku dal perlengkapak lainnya.

5. Pengihan atau Pengambilan Setoran Uang Ayam dari Pedagang

Penulis di minta untuk mengikuti kegiatan penagihan atau pengambilan setoran uang ayam kepedeagang di dalam pasar yang bekerja sama dengan CV. SHAF.

Pengambilan uang dilakukan 3 hari setelah pedagang membeli ayam dan perusahaan sudah mengirim ayam tersebut. Pembayaran dapat dilakukan melalui transfer via bank maupun bertemu langsung di lokasi pasar. Saat bertemu di pasar pedagang ayam dan pihak kantor dapat berbagi cerita tentang kenaikan harga atau penurunan harga ayam di daerah pasar tersebut sehingga pihak perusahaan dan pedagang mampu berdiskusi tentang penjualan ayam.

#### 6. Penyetoran Hasil Penjualan ke Bank

Penulis diminta untuk melakukan transaksi penyetoran semua hasil penjualan ayam potong broiler ke pusat perusahaan yang berada di Balikpapan. Penyetoran dilakukan setiap pihak pemasaran menerima uang setoran dari pedagang yang sudah lunas maka akan langsung segera disetorkan dan di input oleh perusahaan pusat.

#### 7. Melakukan Kegiatan Panen

Penulis diminta untuk membantu kegiatan panen ayam broiler di beberapa kandang yang sedang pada jadwal panen. Panen dilakukan setiap 30 hari sekali setelah ayam broiler sudah layak dan siap untuk di panen lalu di jual ke para pedagang ayam di pasaran. Melakukan kegiatan penimbangan ayam dan mendata setiap kebutuhan ukuran yang dibutuhkan oleh pembeli ayam broiler.

### 3.2 Aspek yang terdapat di CV. SHAF Berau

Aspek yang menjadi topik dalam objek KKM adalah sebagai berikut :

a. Dalam Bidang Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia yang ada di CV. SHAF Berau berjumlah 5 orang karyawan, beberapa cabang mempunyai jumlah karyawan yang berbeda-beda sesuai kebutuhan kantor. Seperti contoh saat ada beberapa kandang yang sedang panen makan satu orang penimbang tidak mampu untuk menimbang dua kandang sekaligus, maka dari itu akan di ajukan penimbang dari cabang lain untuk membantu proses panen ayam broiler.

b. Dalam Bidang Pemasaran

*Marketer* (orang yang mempunyai tugas sebagai marketing) pada CV. SHAF Berau berjumlah 1 orang tiap cabangnya. Proses penjualan di CV. SHAF Berau ada 2 alternatif :

1. Melalui Broker

Broker tidak mempunyai lapak di pasar. Broker hanya membagi ayam kepedagang (distributor) yang pengambilan harga dengan broker dan pedagang di pasar berbeda harga. Adapun broker akan diberi selisih harga dari perusahaan sesuai pengambilan dan pol pembayaran. Harga ayam di tentukan oleh para pimpinan perusahaan dari hasil rapat yang didiskusikan. Contohnya, harga ayam Rp. 20.000 harga kesepakatan bersama per/kg penjualan ke pedagang, tetapi kalau ke broker selisih Rp. 200-500/kg. selisih harga. Pola pembayaran para broker mempunyai 3 versi, dan masing-masing versi tersebut menjadi patokan untuk membedakan potongan harga:

- Level A : Sebelum pengambilan broker member ung muka terlebih dulu.

- Level B : Saat selesai menimbang ayam broiler yang akan di beli, keesokan harinya membayar uang pembelian.
- Level C : setelah menimbang dan pembelian ada jeda waktu 1 minggu untuk membayar.

## 2. Pembelian Langsung ke Perusahaan

Pedagang ayam yang ada di pasar dapat langsung membeli ayam broiler kepada pihak perusahaan melalui telfon atau langsung datang ke kantor CV. SHAF Berau. Harga yang di patok untuk pedagang pasar yang langsung datang ke perusahaan akan di samakan dengan kesepakatan rapat para pimpinan perusahaan ayam di beberapa kota. Dalam bisnis ayam broiler kebutuhan pasar bermacam-macam dan pedagang mempunyai ukuran pengambilan ukuran ayam yang berbeda-beda. Ada yang mencari ukuran 1,4kg-1,6kg, 1,6-1,8kg, 1,8-2,2kg. alasan berbeda-beda dalam mencari ukuran ayam ayam broiler karena tuntutan pelanggan. Ukuran kecil rata-rata di cari oleh pengusaha rumahmakan dan warung-waarung tenda.

Perbedaan broker dan pedagang ialah broker mempunyai hubungan ke pedagang pasar tidak berhubungan dengan konsumen, sedangkan pedagang pasar langsung berhubungan dengan konsumen. Adapun syarat broker dan pedagang tetap terikat dengan perusahaan ialah :

- ✓ Pedagang harus menyiapkan produksi stok ayam (ready stock) setiap saat
- ✓ Kelunakan pembayaran, memberikan jangka waktu pembayaran yang fleksibel.

### 3.3 Hasil Pengamatan (*Masalah yang muncul selama KKM*)

Dalam pengamatan penulis selama Kuliah Kerja Magang di CV. SHAF Berau ditemukan beberapa permasalahan/kesulitan mahasiswa magang sebagai berikut:

a. Masalah Pembayaran

Adapun masalah pembayaran yang tidak tepat waktu. Perusahaan tidak menggunakan surat perjanjian ataupun lainnya untuk menentukan waktu pembayaran, perusahaan hanya bermodalkan kepercayaan kepada para pedagang pasar dan broker yang mempunyai 3 level pembayaran. Namun apabila pedagang pasar atau broiler lama jatuh tempo makan akan di ambil jaminan berupa surat tanah, BPKB dan surat lainnya.

b. Stok Ayam Broiler

Di dalam bisnis ayam broiler terdapat dua kemungkinan terjadi pada saat pemanenan, yang pertama produksi banjir dan saat stok ayam kosong. Bajir di katakana apabila semua perusahaan ayam produksi membludak.

- ✓ Produksi over (bibit mudah di cari seingga produksi ayam banyak)
- ✓ Serapan pasar melemah (terjadi seperti pada saat banyak hajatan, bulan puasa, hari raya besar, dll)

Pedagang loyal dan yang sudah lama bekerja sama dengan perusahaan apapun yang terjadi pada saat ayam mengalami banjir akan tetap membeli stok ayam broiler yang ada dan pada saat ayam kosong dan mengalami kenaikan harga ayam pedagang loyal akan tetap membeli di perusahaan CV. SHAF, namun apabila bukan pedagang loyal pada saat

ayam kosong sehingga ayam mengalami kenaikan harga mereka akan mencari perusahaan lain dan mencari harga yang rendah.

c. Ukuran

Pihak perusahaan tidak dapat mematok atau menyediakan ukuran ayam untuk pedagang. Secara alami setiap bibit ayam mempunyai kesehatan dan daya tahan tubuh yang berbeda-beda sehingga tiap ekor ayam tidak sama masa pertumbuhannya. Ada saat dewasa dan siap panen ayam memiliki berat 2.2kg/ ekor untuk ukuran paling besar dan 1,4kg/ekor untuk ukuran ayam paling kecil. Adapun beberapa faktor yang mempengaruhi pertumbuhan bibit ialah :

- ✓ Faktor bibit ayam DOC (Day Old Chicken)
- ✓ Mutu pakan yang kurang bagus
- ✓ Perawatan dan sanitasi (pembersihan) kandang yang kurang bagus.

### **3.4 Cara Mengatasi Masalah**

a. Masalah Pembyaran

Mengambil jaminan dari pembeli dalam sebuah surat berharga seperti surat tanah, BPKP dan lain-lain, atau dengan cara mengangsur pembayaran yang lalu saat membeli ayam broiler untuk sekarang. Contohnya, membeli ayam Rp. 20.000.000, Rp. 18.000.000 untuk membeli ayam dan ERp. 2.000.000 untuk mengangsur hutang ayam broiler yang lalu.

b. Stok Ayam Broiler

Saat ayam mengalami banjir atau produksi melimpah yang dilakukan akan menurunkan harga ayam dan akan di jual ke luar kota atau di daerah yang susah dengan keberadaan ayam broiler. Pada saat ayam broiler kosong atau



mengalami gagal panen dan mengakibatkan produksi yang tidak memenuhi target maka pihak perusahaan akan mengambil stok dari kandang lain atau pada kandang kantor cabang yang over produksi untuk memenuhi permintaan pedagang.

c. Ukuran

Mencari stok ayam broiler kandang lain yang memenuhi ukuran permintaan walaupun beda umur pada ayam, kalau memang tidak ada karena ayam kosong mau tidak mau pembeli akan tetap membeli walau selisih ukuran ayam sedikit namun pembeli meminta menurunkan harga sedikit karena tidak sesuai ukuran yang diinginkan.

### 3.5 Kritik Pada Objek KKM

Kritik untuk perusahaan CV. SHAF Berau :

- ✓ Pihak perusahaan kadang merasa sungkan dengan Mahasiswa Magang, sehingga terkesan kurang *welcome*.
- ✓ Sikap terlalu mempermudah pembeli sehingga pembeli dapat memperlambat pembayaran.
- ✓ Penerapan peraturan perusahaan masih perlu di tingkatkan lagi untuk peningkatan kedisiplinan dalam jam kerja.
- ✓ Perlunya penambahan karyawan dibagian penimbang sehingga pada saat panen yang bersamaan penimbang tidak kebingungan.

## **BAB 1V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Ayam broiler merupakan ayam yang sangat banyak dibutuhkan masyarakat pada saat ini karena memiliki protein yang cukup tinggi untuk memenuhi kebutuhan kesehatan manusia. Manfaat berwirausaha peternakan ayam broiler :

- ✓ Penyedia kebutuhan protein hewani.
- ✓ Pendidikan dan latihan ketrampilan dibidang usaha.
- ✓ Mencukupi kebutuhan keluarga.
- ✓ Usaha menguntungkan jika di kerjakan dengan baik dan strategi yang tepat.

Setiap perusahaan mempunyai prosedur pemasaran dan kegiatan yang mampu menghasilkan produk yang berkualitas. Salah satu strategi yang dilakukan adalah pola pembayaran yang bermacam-macam sehingga perusahaan mempunyai peluang menambah mitra kerj yang dapat bekerja sama dengan baik dan menjadi pelanggan tetap.

#### **4.2 Saran**

- a. Pihak CV. SHAF seharusnya tidak merasa sungkan terhadap mahasiswa magang dan dapat lebih terbuka dalam membagi ilmu.
- b. Adanya SOP yang lebih tegas pada CV. SHAF untuk memantau dan penerapan standart pelayanan.
- c. Perlunya peningkatan komunikasi terhadap pihak karyawan agar tidak terjadi kesalahpahaman komunikasi.

## **DAFTAR PUSTAKA**

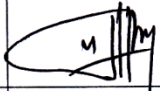

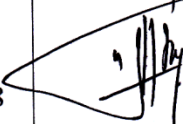
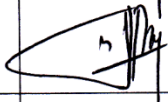
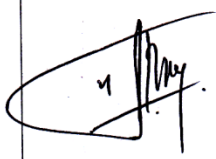
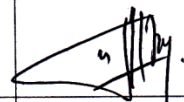


Buku Panduan KKM STIE PGRI Dewantara Jombang 2017/2018








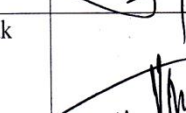

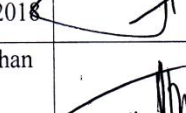


Buku panduan operasional CV. SHAF Berau

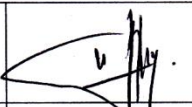










**LAMPIRAN - LAMPIRAN**

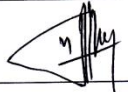
## FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : LAILA MEGA PUSPITA  
NIM : 1561051  
Program Studi : Manajemen Pemasaran KS-1  
Tempat Magang : CV. SHAFT  
Alamat Tempat Magang : JL. SMP RT.01 KELURAHAN SEI BEDUNGUN  
TG.REDEB – BERAU KALIMANTAN TIMUR  
Bagian/Bidang : Administrasi dan Pemasaran

No.	Hari,tanggal	Uraian Kegiatan/tanggungjawab yang Dilakukan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	Senin, 09 Juli 2018	Pengenalan lingkungan dan pengarahan kegiatan di tempat magang	
2.	Selasa, 10 Juli 2018	Kunjungan kepedagang dan melakukan transaksi penjualan	
3.	Rabu, 11 Juli 2018	Kunjungan ke kandang baru untuk mengecek pembangunan Pembukuan pengeluaran pada tanggal 11 Juli 2018	
4.	Kamis, 12 Juli 2018	Kunjungan ke kandang mitra Pembukuan pengeluaran pada tanggal 12 Juli 2018	
5.	Jum'at, 13 Juli 2018	Pengontrolan dan kunjungan ke kandang yang akan di sewa Kunjungan ke kandang baru untuk mengecek pembangunan	
6.	Sabtu, 14 Juli 2018	Pembukuan pengeluaran pada tanggal 14 Juli 2018	
7.	Minggu, 15 Juli 2018	LIBUR	
8.	Senin, 16 Juli 2018	Melakukan kegiatan panen dan menimbang ayam yang akan di beli oleh pedagang Pembukuan pengeluaran pada tanggal 16 Juli 2018	

9.	Selasa, 17 Juli 2018	Kunjungan ke kandang baru untuk mengecek pembangunan Pembukuan pengeluaran pada tanggal 17 Juli 2018	
10.	Rabu, 18 Juli 2018	Kunjungan rutin ke kandang untuk pengecekan ayam Pembukuan pengeluaran pada tanggal 18 Juli 2018	
11.	Kamis, 19 Juli 2018	Mengontrol pencucian kandang yang akan di siapkan untuk menernak bibit ayam baru Pembukuan pengeluaran pada tanggal 19 Juli 2018	
12.	Jum'at, 20 Juli 2018	Kunjungan kepedagang kepedagang dan penagihan uang ayam Pembukuan pengeluaran pada tanggal 20 Juli 2018	
13.	Sabtu, 21 Juli 2018	Kunjungan ke pembangunan kandang ayam baru Pembukuan pengeluaran pada tanggal 21 Juli 2018	
14.	Minggu, 22 Juli 2018	LIBUR	
15.	Senin, 23 Juli 2018	Melakukan transaksi ke Bank untuk keperluan pembangunan kandang baru	
16.	Selasa, 24 Juli 2018	Melakukan pembelian kayu dan material untuk keperluan pembangunan kandang baru Pembukuan pengeluaran pada tanggal 24 Juli 2018	
17.	Rabu, 25 Juli 2018	Pembukuan pengeluaran pada tanggal 25 Juli 2018	
18.	Kamis, 26 Juli 2018	Melakukan pembelian kayu dan material untuk keperluan pembangunan kandang baru Pembukuan pengeluaran pada tanggal 24 Juli 2018	
19.	Jum'at, 27 Juli 2018	Kunjungan dan survey lokasi tanah yang akan di beli Pembukuan pengeluaran pada tanggal 27 Juli 2018	
20.	Sabtu, 28 Juli 2018	Kunjungan kepedagang kepedagang dan penagihan uang ayam Pembukuan pengeluaran pada tanggal 28 Juli 2018	

21.	Minggu, 29 Juli 2018	LIBUR	
22.	Senin, 30 Juli 2018	Kunjungan kepedagang - kepedagang dan penagihan uang ayam Pembukuan pengeluaran pada tanggal 28 Juli 2018	
23.	Selasa, 31 Juli 2018	Melakukan penyetoran uang ayam kepedagang Pembukuan pengeluaran pada tanggal 28 Juli 2018	
24.	Rabu, 01 Agustus 2018	Melakukan kegiatan panen untuk di jual ke pedagang	
25.	Kamis, 02 Agustus 2018	Kunjungan kepedagang - kepedagang dan penagihan uang ayam Pembukuan pengeluaran pada tanggal 02 Agustus 2018	
26.	Jum'at, 03 Agustus 2018	Kunjungan kepembangunan kendang ayam baru Pembukuan pengeluaran pada tanggal 02 Agustus 2018	
27.	Sabtu, 04 Agustus 2018	Melakukan pembelian kayu dan material untuk keperluan pembangunan kendang baru Pembukuan pengeluaran pada tanggal 02 Agustus 2018	
28.	Minggu, 05 Agustus 2018	LIBUR	
29.	Senin, 06 Agustus 2018	Melakukan pemanenan ayam Pembukuan pengeluaran pada tanggal 06 Agustus 2018	
30.	Selasa, 07 Agustus 2018	Menghubungi para pedagang dan menawarkan ayam yang telah di panen Pembukuan pengeluaran pada tanggal 07 Agustus 2018	
31.	Rabu, 08 Agustus 2018	Melakukan pengiriman dan mendata berapa ayam yang akan di beli Pembukuan pengeluaran pada tanggal 07 Agustus 2018	

32.	Kamis, 09 Agustus 2019	Berperitan kepada pihak kantor untuk mengakhiri kegiatan magang	
-----	---------------------------	---	---

Berau, 11 Agustus 2018  
Pondamping Lapangan,  
  
(Bpk. Edy Soejatmoko)





## DOKUMENTASI KEGIATAN MAGANG







Plagiarism  
Checker  
LP2KI  
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

# Plagiarism Checker X Originality Report

**Similarity Found: 9%**

Date: Friday, April 05, 2019

Statistics: 285 words Plagiarized / 3150 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

---

BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Ternak merupakan bahan baku sumber protein hewani untuk memenuhi kebutuhan konsumsi manusia. Produk dari ternak dapat berupa daging, telur maupun susu yang di manfaatkan untuk di konsumsi masyarakat sehari-hari. Protein yang terkandung sangatlah tinggi guna mencukupi kebutuhan nutrisi harian manusia.

Kecukupan gizi yang dikonsumsi manusia akan menunjang kelancaran seluruh aktivitas manusia. Salah satu bahan hewani yang banyak mengandung protein adalah daging ayam. Daging ayam merupakan protein hewani yang mudah didapatkan oleh manusia dengan harga yang cukup terjangkau. Daging ayam ras atau ayam potong merupakan sumber protein hewani yang baik karena mengandung asam amino esensial yang lengkap dan dalam perbandingan jumlah yang baik.

Selain sebagai sumber protein, daging ayam dan unggas lainnya juga menghasilkan kalori, namun berbeda dengan hewan konsumsi lainnya, daging ayam dan unggas memiliki jumlah kalori yang lebih rendah. Oleh karena itu daging ayam dan unggas lainnya dapat dipakai sebagai bahan makanan yang baik untuk mengendalikan penambahan berat badan dan cocok bagi yang sedang melakukan program diet dan berguna membantu penyembuhan dari penyakit dan sebagai nutrisi para lansia.

Tidak dapat dipungkiri bahwa sistem pemasaran sangat berpengaruh besar terhadap hasil dari penjualan ayam yang dapat memberi keuntungan besar. Dalam berternak dan mendapatkan hasil yang sesuai kita perlu memperhatikan manajemen dalam pemeliharaan ayam broiler dan sistem pemasaran yang di gunakan. Pemasaran merupakan tahap akhir setelah masa pemeliharaan ayam broiler.