



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

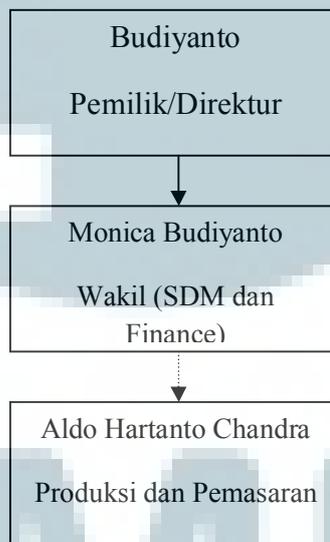
## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Berdasarkan gambar 2.1 di bawah ini yang memuat struktur organisasi terlihat penulis memiliki kedudukan sebagai produksi dan pemasaran. Hal ini terjadi dikarenakan peternakan mempunyai struktur yang saling berkaitan.

Dengan terbentuknya koordinasi tersebut, maka penulis dilibatkan dalam bidang produksi dan pemasaran. Penulis tetap memiliki tanggung jawab kepada satu pihak yakni pemilik perusahaan (Bapak Budiyanto).



Gambar 2.3 Struktur Organisasi

### 3.2 Tugas yang Dilakukan

Selama kegiatan kerja magang yang berlangsung mulai dari tanggal 15 Agustus 2012 hingga 15 Oktober 2013, ada beberapa tugas yang penulis lakukan sebagai berikut :

Jenis Pekerjaan	Koordinasi
A. Tahap Pertama:	
Struktur Organisasi.	<i>Manager Human Resource Development</i> (Ibu Monica Budiyanto)
<i>Product Knowledge.</i>	<i>Production Manager</i> (Bapak Yudi)
B. Tahap Kedua:	
Pengetahuan tentang kandang.	Production Manager (Bapak Andre)
C. Tahap Ketiga:	
Proses pemeliharaan, pemasaran dan penjualan.	Production Manager (Bapak Andre)

Tabel 3.1 Pekerjaan Yang Dilakukan

### 3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

#### 3.3.1 Proses Pelaksanaan

Dalam melaksanakan magang di peternakan Budiyanto *Farm* Sukabumi, penulis diberi pembagian tugas dari awal sampai akhir sebanyak 3 ( tiga ) bagian tahapan kerja. Dalam setiap tahap, diberikan, pekerjaan yang dilakukan juga semakin berkembang dan meningkat kesulitannya.

Tahapan- tahapan kerja tersebut antara lain :

a. Tahap Pertama (15 Agustus 2013 – 22 Agustus 2013)

Pada tahapan pertama dalam magang yang dilakukan ini, penulis memasuki fase pengenalan yakni diberikan pengetahuan mengenai :

1. Struktur Organisasi
2. *Product Knowledge*

b. Tahap Kedua (23 Agustus 2013 – 30 Agustus 2013)

Pada tahap kedua penulis diajarkan pengetahuan kandang (rumah lindung) ayam broiler yang digunakan oleh Budiyanto *Farm*. Pengetahuan kandang diperlukan untuk mengetahui berapa jumlah populasi ayam broiler yang harus dipasarkan. Sebelum memulai usaha ternak broiler, kita harus mempunyai kandang yang memenuhi syarat-syarat teknis dan kesehatan ternak, antara lain : tidak bocor waktu hujan, ventilasi cukup dan sinar matahari tidak dapat masuk secara langsung ke dalam kandang. Jarak antar kandang tidak terlalu rapat, dengan jarak minimal antar kandang selebar satu kandang. Saluran-saluran air atau pembuangan di sekitar kandang harus lancar. Lantai kandang harus miring ke satu atau dua arah untuk mempercepat proses pembersihan dan mencegah menggenangnya air di dalam kandang. Bahan-bahan dan konstruksi kandang harus kuat dan tahan lama sehingga tidak cepat rusak ataupun membahayakan pekerja.

c. Tahap ketiga (1 September 2013 – 15 Oktober 2013)

Pada tahap ketiga, Proses pemeliharaan, pemasaran, dan penjualan dilakukan penulis yang bersifat keseluruhan, tahap ini lebih mengarah kepada penyempurnaan dalam pekerjaan sebagai marketing.

Berikut proses pemeliharaan :

1. Menyiapkan larutan gula dengan perbandingan 4 Kg gula : 8 liter air yang bertujuan untuk mengembalikan energi dari DOC yang hilang pada saat perjalanan ketempat pemeliharaan. Perlu diketahui pemberian air gula ini diberikan selama 4 jam dari awal DOC datang.
2. DOC yang baru tiba langsung dimasukkan ke dalam kandang *brooder* dengan cara menebar DOC secara merata.
3. Melakukan penimbangan DOC untuk mencari berat badan awal dan selanjutnya penimbangan dilakukan setiap pagi sampai produksi pemeliharaan berakhir. Untuk data harian diambil sampel sebanyak 25–30 ekor untuk ditimbang sehingga dapat diketahui rata-rata pertambahan berat badan/hari.
4. Pemberian pakan sedikit demi sedikit pada tahap awal atau masa brooder, pakan yang diberikan sebanyak  $\frac{1}{4}$  gayung dan bila cepat habis dapat diberikan  $\frac{1}{2}$  gayung, pemberian pakan dilakukan 4 – 6 kali selama 24 jam. Pakan disebar di atas tempat pakan dan sedikit di atas koran.
5. Pemanas di kandang *brooder* dinyalakan 24 jam selama 7 hari. Pada hari ke-1 sampai hari ke-7, bila terlalu panas atau jumlah anak ayam yang *painting* (megap–megap) mencapai 60–75% maka pemanas dkecilkan atau dimatikan salah satu, tapi bila anak ayam tampak bergerombol mendekati alat pemanas

maka pemanas dapat dinyalakan semua. Pada intinya suhu ideal yang dibutuhkan ayam dikandang brooder dari umur 1–7 hari 35<sup>0</sup>C dan menurun 3<sup>0</sup>C setiap minggunya sehingga pada minggu ke-5 ayam hanya membutuhkan suhu sekitar 24<sup>0</sup>C.

6. Tirai kandang ditutup sampai anak ayam berumur 1 minggu dan setelah itu dapat dibuka setengahnya atau semua bila banyak ayam yang *painting* dengan cara menggulung bagian atas tirai. Mulai hari ke-14, pada malam hari tirai kandang dapat dibuka  $\frac{1}{4}$  pada bagian atas.
7. Pertumbuhan ayam diamati dan masalah yang timbul seperti ayam cacat atau sakit maka harus dipisahkan (*culling*) dan diletakkan pada kandang afkir. Ayam yang mati dicatat setiap hari dalam Catatan Harian Broiler termasuk jumlah pakan yang dikonsumsi setiap hari serta jenis obat yang diberikan melalui air minum.
8. Vaksinasi yang dilakukan pada ayam umur 7 hari diberikan vaksinasi NDH (larutan dapar) melalui tetes mata, vaksin GM 97 diberikan pada ayam umur 14 hari dengan cara di campur pada air minum, vaksinasi NDLS pada ayam umur 21 hari diberikan dengan cara mencampur vaksin dengan air minum kemudian didiamkan selama 1 menit lalu dimasukkan ke tempat minum, pada saat divaksin NDLS ayam dipuaskan selama 1 jam pada pukul 08.00 pagi sampai 09.00 pagi, pada ayam pemberian antibiotik diberikan pada ayam umur 1-3 hari dengan cara dicampur air minum lalu dimasukkan ke tempat minum ayam. Pemberian vaksin dilakukan pada pagi hari.

9. Sanitasi kandang dilakukan dengan membersihkan kandang dan areal sekitar kandang karena kotoran yang mengandung amoniak tinggi dapat mencemari udara dalam kandang. Sanitasi juga dilakukan dengan penyemprotan menggunakan desinfektan Enromas dengan dosis 1 ml : 1-2 liter air.
10. Membalik sekam atau mengganti sekam yang basah, tujuannya untuk mengurangi amonia dalam kandang dan terjadinya lepuh dada, karena dapat menyebabkan menurunnya kualitas karkas ayam tersebut.
11. Mencuci tempat air minum minimal dua kali dalam sehari yaitu pagi dan sore.

Akhir dari masa pemeliharaan ayam broiler akan bermuara pada pemasaran, sehingga tahap pemasaran ini tidak dapat dipisahkan dari keberhasilan suatu usaha. Akan sia-sia kerja yang baik apabila penanganan pemasaran broilernya dilakukan kurang rapi dan terencana karena dapat mengurangi perolehan peternak. Pemasaran yang baik adalah yang tepat waktu, memakan waktu yang sesingkat-singkatnya dan dengan harga jual yang relatif tinggi. Akan tetapi harga jual di sini tentu saja mengikuti pasaran yang berlaku. Oleh sebab itu, faktor ketepatan waktu dan lamanya proses pengangkutan ayam dari kandang sangat penting diperhatikan. Pemasaran yang terlambat, walau hanya satu-dua hari, akan memperbesar biaya produksi terutama untuk pakan. Sedang proses pengangkutan ayam dari kandang yang berlarut-larut akan menimbulkan stres pada ayam sehingga akhirnya akan meningkatkan angka kematian, yang tentu saja menjadi beban peternak.

Sedangkan, untuk ayam yang dijual dalam keadaan masih hidup, cara pemasarannya sebenarnya tidaklah susah. Sebagian Besar peternak ayam broiler

biasanya sudah mempunyai koneksi pembeli atau pengepul yang langsung mendatangi setiap peternakan kali masa panen, dan dalam waktu tertentu. Pemasaran seperti inilah yang banyak dilakukan oleh peternak ayam, yang dikenal dengan sistem jalur tunggal. Maksudnya, peternak hanyalah bertugas memproduksi atau menghasilkan ayam yang nantinya akan dijual kepada pengepul atau distributor. Cara lain menjual ayam broiler adalah langsung ke tempat pemotongan ayam. Sebagian kecil peternak juga ada yang menjalin koneksi langsung dengan tempat pemotongan ayam, yang setiap harinya akan memotong ayam dalam jumlah tertentu sesuai permintaan pelanggan. Hanya saja, pemasaran seperti ini hanya dapat dilakukan Oleh Peternakan ayam skala kecil dengan Produksi yang terbatas atau sedikit. Untuk Peternakan ayam broiler skala menengah keatas, sistem pemasaran seperti ini justru tidak efektif, akan menghambat kinerja maupun produktivitas peternak. (<http://ternak-ayambroiler.blogspot.com/>). Selain itu hubungan dengan konsumen juga sangat perlu dijaga dalam proses pengembangan seperti teori *relationship marketing* bagaimana hubungan baik dapat terjalin dengan konsumen. Seorang marketing dapat penuh dipercaya oleh konsumen dalam jangka waktu yang lama.

Mencari informasi tentang konsumen yang membeli ayam broiler dari perusahaan dan peternakan Budiyanto Farm. Karena sebelumnya Budiyanto Farm sudah ada pelanggan tetap. Dan mencari informasi tentang pemeliharaan kandang dan anak ayam. Sehingga ayam yang dihasilkan mendapatkan hasil yang baik.

### **3.3.2 Kendala yang Ditemukan**

Kendala yang ditemukan dalam pelaksanaan selama proses kerja magang adalah tentu karena sebagai pemasaran, penjualan, dan pemeliharaan ayam broiler yang baru saya lakukan pada saat latihan kerja magang, maka saya harus lebih banyak belajar tentang pemeliharaan ayam broiler. Karena ayam broiler adalah ayam yang beda dengan ayam biasa. Ayam broiler perlu perawatan yang ekstra khusus, karena apabila tidak dilakukan dengan baik dan teliti makan ayam broiler tersebut akan mati.

Selain itu kendala lain yang ditemukan adalah harga dari ayam broiler tersebut yang tidak stabil. Karena harga ayam broiler ini juga dilihat dari permintaan dari konsumen. Semakin sedikit permintaan konsumen maka harga dari ayam tersebut akan turun.

Adapun kendala lainnya yang ditemukan di lapangan, kendala yang paling sering terjadi adalah cuaca di lapangan tempat pembudidayaan ayam broiler tersebut, karena tempat dari pembudidayaan ayam tersebut di alam terbuka, dibawah gunung. Sehingga dalam pengontrolan pada saat cuaca hujan sangatlah sulit.

### **3.3.3 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan**

Di dalam pelaksanaan kerja magang, penulis tidak pernah lepas dari berbagai kendala yang dihadapi. Akan tetapi dari setiap kendala yang dihadapi, penulis selalu menemukan solusi-solusi yang tepat.

Pengalaman praktek magang yang penulis lakukan merupakan pengalaman pertama penulis. Selama praktek kerja magang, penulis berkulat dengan pemasaran,

penjualan dan pemeliharaan. Penulis banyak belajar dari para karyawan-karyawan senior yang telah lebih berpengalaman. Penulis melihat, mengamati dan mempraktekkan setiap tahapan yang berkaitan dengan pemasaran, penjualan dan pemeliharaan ayam broiler. Bila di dalam proses implementasi penulis masih menemukan kesulitan, penulis tidak pernah segan untuk bertanya.

Penulis juga harus berhadapan dengan masalah harga jual ayam yang tidak stabil. Berkaitan dengan masalah harga jual ayam yang tidak stabil, penulis tidak dapat menemukan solusi yang jitu sehingga penulis dengan terpaksa mengikuti harga jual di pasar walaupun di sisi lain penulis tetap mendapatkan untung dari kegiatan jual-beli ayam broiler tersebut.

Cuaca di Sukabumi yang dikelilingi pegunungan dan udara yang sejuk juga menyebabkan hujan seringkali turun di waktu yang tidak dapat diprediksi. Hujan seringkali turun di sore menjelang malam hari. Untuk mengatasi hal tersebut, penulis selalu melakukan pengontrolan ayam broiler pada pagi hingga siang hari. Jika terpaksa harus dilakukan pada sore hari, maka penulis berusaha untuk menyesuaikan dengan kondisi cuaca yang ada.

### **3.4 Pemahaman Pengaruh Aktivitas Budidaya dan Pemasaran Ayam Broiler di Budiyanto Farm, Cimangkok, Sukabumi**

Budidaya ayam broiler merupakan aktivitas ekonomi yang mampu mendatangkan keuntungan yang tidak sedikit. Keuntungan dan kesuksesan budidaya ayam broiler tidak pernah dari proses pemeliharaan dan pengelolaan yang berkelanjutan dan teratur. Walaupun dapat dikatakan bahwa proses budidaya ayam broiler sangat sulit tetapi berbanding lurus dengan profit yang dihasilkan.

Proses budidaya ayam broiler yang baik ikut mendukung proses pemasaran dan kesuksesan ayam broiler di pasar. Proses budidaya yang baik akan menghasilkan produk ayam broiler yang berkualitas sehingga dapat dijual dengan harga yang tinggi.

Pasar atau market tentunya menginginkan ayam broiler yang berkualitas dan dengan harga yang sesuai. Hal tersebut dapat tercapai dengan proses pengelolaan dan pemeliharaan budidaya yang baik dan teratur. Setelah produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik, tahap selanjutnya ialah bagaimana produk tersebut sampai dan laku di pasaran. Kualitas ayam broiler yang baik akan memudahkan proses pemasaran sehingga tim pemasaran Budiyanto Farm tidak perlu terlalu sulit dalam memasarkan bahkan menjual produk ayam broiler. Proses tersebut tidak berhenti sampai sini saja, melainkan bagaimana tim pemasaran berusaha mempertahankan customer potensial yang dimiliki agar dapat terus melakukan transaksi secara berkelanjutan sambil terus berupaya menjaring customer-customer baru lainnya.

Proses yang baik akan menghasilkan produk yang baik pula dan produk yang baik inilah yang banyak dicari oleh para pelanggan di pasaran. Budiyanto Farm mampu melakukan proses pemeliharaan dan pengelolaan ayam broiler dengan baik sehingga menghasilkan ayam yang baik pula. Harga yang ditawarkan pun bersaing sehingga banyak didapatkan customer-customer setia dan customer baru dari Budiyanto Farm.