

**PROSPEK DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
PEMASARAN PAKAN AYAM  
( Studi Kasus Pada Rajawali Feed Centre Padang)**

**SKRIPSI**

*Oleh :*

**OURRATUAIN**

**00 164 089**



**FAKULTAS PETERNAKAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG, 2006**

**PROSPEK DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
PEMASARAN PAKAN AYAM  
( Studi Kasus Pada Rajawali Feed Centre Padang )**

**Qurratuain, dibawah bimbingan  
Ir. Syafril, MS dan Fitriani, SP  
Program Studi Sosial Ekonomi Peternakan Jurusan Produksi Ternak  
Fakultas Peternakan Universitas Andalas 2006**

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan pada Rajawali Feed Centre yang berlokasi di jalan By Pass No. 5 Lubuk Begalung sejak 1 Mei 2006 sampai 1 Juni 2006. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui prospek pengembangan pada Rajawali Feed Centre Padang dalam mengembangkan usaha pemasaran pakan ayam dan untuk mengetahui strategi yang dapat direkomendasikan pada perusahaan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Analisa data yang digunakan adalah analisa kuantitatif dan kualitatif. Analisa kuantitatif dilakukan dengan analisis trend dengan metoda moment trend linear. Analisa kualitatif dilakukan dengan melihat aspek-aspek pengembangan usaha. Namun untuk mengetahui prospek pengembangan usaha juga melihat perkembangan daerah pemasaran dan volume penjualan, serta kinerja usaha. Untuk mendapatkan strategi pengembangan dilakukan analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha pakan ayam Rajawali Feed Centre Padang cukup prospektif untuk dikembangkan dimasa mendatang, hal ini terlihat dari perkembangan penjualan yang cukup baik dalam lima tahun terakhir, serta aspek-aspek pengembangan usaha yang cukup kondusif bagi pengembangan usaha ke depan.

Strategi yang dapat diambil untuk pengembangan usaha kedepan adalah melakukan pembenahan dan evaluasi terhadap manajemen usaha dan efisiensi biaya, melakukan pemberdayaan tenaga kerja agar meningkatkan kualitas pelayanan bagi pelanggan serta mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang telah ada.



## I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Dalam dunia peternakan, keberhasilan usaha beternak sangat bergantung pada tiga faktor utama, yaitu bibit, pakan dan tatalaksana. Faktor pakan merupakan faktor yang terbanyak menyerap investasi yaitu sebesar 70% dari biaya produksi. Sejalan dengan meningkatnya jumlah ternak ayam yang dipelihara, maka permintaan makan ayam dan pendukungnya dapat dipastikan akan meningkat juga.

Sebahagian besar peternak ayam di Indonesia terutama peternak rakyat memasok pakan ternaknya melalui Poultry Shop. Fungsi Poultry Shop dalam tata niaga pakan ternak adalah sebagai distributor dan sekaligus pengecer bahan kebutuhan/sarana produksi perusahaan peternakan seperti bibit, pakan ternak, obat-obatan serta sarana lainnya seperti tempat makan, tempat minum dan lain-lain. Poultry Shop yang ada di kota Padang saat ini berjumlah 28 buah. Salah satu diantara Poultry Shop tersebut adalah Rajawali Feed Centre. Rajawali Feed Centre dimulai sejak 1 Januari 1996 berawal sebagai pengecer kemudian pada tahun 2000 berkembang sebagai distributor pakan ayam, terutama yang diproduksi oleh perusahaan PT. Charoen Pokphan Medan, Indonesia. Disamping sebagai distributor, Rajawali Feed Centre juga pengecer pakan ayam bagi peternak terutama di kota Padang.

Berdasarkan pengamatan awal, Rajawali Feed Centre terlihat cukup ramai pembeli, hal ini dimungkinkan karena pengaruh letak toko yang strategis. Perusahaan distributor pakan ayam Rajawali Feed Centre terletak di Jalan By Pass

No. 5 kelurahan Lubuk Begalung Padang. Lokasi ini merupakan daerah pinggiran kota namun cukup ramai. Lokasi usaha tersebut berkedudukan di jalur lintas antar kota dalam provinsi dan luar provinsi Sumatera Barat, letak toko yang berada di pinggir jalan merupakan lokasi yang strategis dan mudah diketahui konsumen sehingga secara tidak langsung menjadi sebuah cara promosi dari perusahaan. Dari pengamatan awal juga diketahui bahwa Rajawali Feed Centre mempunyai daerah pemasaran yang cukup luas, selain di Sumatera Barat juga memiliki jangkauan pemasaran di Riau dan Jambi.

Dilihat dari perkembangannya, jumlah ternak unggas di kota Padang saat ini semakin bertambah, ayam pedaging berjumlah 4.854.900 ekor, ayam petelur 516.400 ekor untuk tahun 2004, sedangkan pada tahun 2003 jumlah ayam pedaging sebesar 3.650.000 dan ayam petelur sebesar 400.800 (BPS 2004). Sedangkan untuk daerah Sumatera Barat tahun 2004 jumlah ayam pedaging sebesar 12.804.118, pada tahun 2003 berjumlah 10.608.542. Dengan adanya peningkatan jumlah ternak unggas tersebut, merupakan kesempatan bagi Rajawali Feed Centre untuk lebih dapat meningkatkan penjualannya.

Menurut Siagian (2003), dalam mengembangkan suatu usaha banyak faktor-faktor yang harus dipertimbangkan, baik faktor-faktor yang terdapat dalam perusahaan (lingkungan internal) maupun dari luar perusahaan (lingkungan eksternal) yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha tersebut di masa yang akan datang. Dengan demikian timbul pertanyaan, bagaimana prospek pengembangan usaha pemasaran pakan ternak ayam pada Rajawali Feed Centre dimasa mendatang dan bagaimana strategi pengembangannya dengan melihat lingkungan internal dan eksternal usaha tersebut.



## V. PENUTUP

### A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan, dapat ditarik kesimpulan, yaitu sebagai berikut :

1. Usaha distributor pakan ayam Rajawali Feed Centre ini cukup prospektif untuk dikembangkan, hal ini dilihat dari perkembangan daerah pemasaran dan penjualannya usaha yang menunjukkan perkembangan cukup baik. Kinerja perusahaan dilihat dari kinerja keuangan menunjukkan keadaan yang baik, untuk tahun 2005 yang dapat dipertahankan perusahaan untuk perkembangan usahanya. Hasil perhitungan proyeksi penjualan yang menyatakan akan terjadinya peningkatan penjualan pakan ayam sebesar 4.054 setiap tahunnya, sehingga dapat memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Kondisi internal dan eksternal usaha dilihat dari lokasi toko yang strategis, dari penetapan harga juga promosi yang dilakukan setiap tahunnya. Namun meskipun Rajawali Feed Centre mempunyai prospek yang cukup bagus kedepannya, perusahaan sebaiknya tetap memperhatikan lingkungan internal dan eksternal secara seimbang.
2. Alternatif strategi yang diperoleh, adalah melakukan pembenahan dan evaluasi terhadap manajemen usaha dan efisiensi biaya dalam meminimalkan kelemahan perusahaan, mengingat ancaman-ancaman yang ada. Melakukan pemberdayaan tenaga kerja agar meningkatkan kualitas pelayanan bagi pelanggan, serta mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang telah ada.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Sudoyo, dkk. 1985. *Kamus Istilah Peternakan*, Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, Depdikbud, Jakarta.
- Assauri, S. 1999. *Manajemen Produksi Dan Operasi*. LPFE-UI, Jakarta.
- Atmakusuma, Yuniar, 1998. *Tataniaga Peternakan*, Universitas Terbuka. Depdibud, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik, 2004. *Padang dalam Angka Tahun 2000 – 2004*, Padang.
- Battersby, A. 1976. *Penuntun Pengendalian Persediaan*. Erlangga, Jakarta.
- Boyd, Harper W, 2000. *Manajemen Pemasaran*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Dessler, Gary. 1997. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Prenhallindo, Jakarta.
- Downey, David W dan Erickson, Steven. P, 1992. *Manajemen Agribisnis*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Fuad, M, dkk, 1999. *Pengantar Bisnis*, ISBN, Jakarta.
- Gitosudarmo, Indriyo 2001. *Pengantar Bisnis*, edisi 2, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Gustini, Sri, 2006. *Kebijakan Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pakan Ayam (Studi Kasus Pada Rajawali Feed Centre Padang)*, Skripsi S1, Fakultas Peternakan Universitas Andalas, Padang.
- Ibrahim, Yacob, Drs, H, M 1998. *Studi Kelayakan Bisnis*, Penerbit Rieka Cipta, Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri, 1995. *Auditing Perusahaan Kecil*, Bumi Aksara, Jakarta.
- \_\_\_\_\_, 2002. *Teori Akuntansi : Laporan Keuangan*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Kadarsan, H, 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*, PT. Gramedia, Jakarta.
- Kartadisastra, H.R, 1994. *Pengelolaan Pakan Ayam*, Kanisius, Yogyakarta.
- Kotler, P, 1997. *Manajemen Pemasaran*, PT Prenhallindo, Jakarta.
- Kusnadi, 2000. *Pengantar Manajemen Strategi*, Universitas Brawijaya, Malang.