

**BAURAN PEMASARAN AYAM BROILER DI CV. BERKAH PUTRA
CHICKEN FARM KELURAHAN BOJONGGEDE, KECAMATAN
KEMANG, KABUPATEN BOGOR, JAWA BARAT**

TUGAS AKHIR

Oleh:

P. EVELIN GABERIA TAMBUNAN



**PROGRAM STUDI D-III MANAJEMEN USAHA PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2017**

**BAURAN PEMASARAN AYAM BROILER DI CV. BERKAH PUTRA
CHICKEN FARM KELURAHAN BOJONGGEDE, KECAMATAN
KEMANG, KABUPATEN BOGOR, JAWA BARAT**

Oleh

**P. EVELIN GABERIA TAMBUNAN
NIM: 23010214090051**

**Salah Satu Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Ahli Madya
Pada Program Studi Manajemen Usaha Peternakan Fakultas Peternakan
Dan Pertanian Universitas Diponegoro**

**PROGRAM STUDI D-III MANAJEMEN USAHA PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2017**

Judul Tugas Akhir : BAURAN PEMASARAN AYAM BROILER DI CV.
BERKAH PUTRA CHICKEN FARM
KELURAHAN BOJONG GEDE, KECAMATAN
KEMANG, KABUPATEN BOGOR, JAWA
BARAT

Nama Mahasiswa : P. EVELIN GABERIA TAMBUNAN

Nomor Induk Mahasiswa : 23010214090051

Program Studi/Departemen : D - III MANAJEMEN USAHA PETERNAKAN/
PETERNAKAN

Fakultas : PETERNAKAN DAN PERTANIAN

Telah disidangkan di hadapan Tim Penguji
dan dinyatakan lulus pada tanggal.....

Pembimbing

Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc.

Ketua Panitia
Ujian Akhir Program

Ketua Program Studi

Agung Subrata, S.Pt., M.P.

Istna Mangisah S.Pt., M.P.

Dekan

Ketua Departemen

Prof. Ir. Mukh Arifin, M.Sc., Ph.D. Dr. Ir. Bambang Waluyo H.E.P., M.S., M.Agr.

RINGKASAN

P. EVELIN GABERIA TAMBUNAN. 23010214090051. 2014. Bauran Pemasaran Ayam Broiler Di CV. Berkah Putra Chicken Farm Kelurahan Bojong Gede, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat. (Pembimbing: **HERY SETIYAWAN**).

Tugas akhir disusun berdasarkan serangkaian kegiatan Praktek Kerja Lapangan yang telah dilaksanakan pada tanggal 4 September sampai 16 Oktober 2017 di CV. Berkah Putra Chicken Farm Kelurahan Bojong Gede, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Tujuan dari Praktek Kerja Lapangan ini adalah untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran ayam broiler di CV. Berkah Putra Chicken.

Metode yang digunakan dalam Praktek Kerja Lapangan ini adalah metode partisipatif, yaitu melakukan pengamatan secara langsung dan ikut berpartisipasi aktif dalam kegiatan yang terkait dengan bauran pemasaran ayam broiler. Kegiatan yang dilakukan yaitu mengamati dan melakukan pencatatan data panen dan membuat laporan kandang yang telah di panen, mengikuti kegiatan panen di kandang serta mengikuti kegiatan vaksinasi *Day old chick* (DOC). Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dan wawancara langsung dengan pegawai dan staf kantor CV. Berkah Putra Chicken serta wawancara dengan kepala kandang.

Produk yang dihasilkan Berkah Putra Chicken adalah ayam broiler hidup yang siap di kirim ke penangkap dan rumah potong ayam (RPA). Penentuan harga ayam broiler dilihat dari banyak atau sedikitnya stok ayam di kandang, cuaca dan kegiatan hajatan serta baik atau tidaknya tampilan produksi ayam broiler. Distribusi saluran pemasaran ayam broiler memiliki 3 saluran pemasaran. Promosi yang digunakan adalah *word of mouth* dan biasanya pedagang datang sendiri ke kantor CV. Berkah Putra Chicken. Margin pemasaran ayam broiler yaitu Rp. 6.500,00.

Simpulan dari ringkasan diatas adalah produk yang dijual di CV. Berkah Putra Chicken adalah ayam broiler hidup yang dijual kepada agen atau pedagang besar dan memiliki 3 pola saluran pemasaran dengan margin pemasaran rata-rata adalah Rp. 500,00 sampai Rp. 6.000,00.

Kata kunci : bauran pemasaran, produk, harga, distribusi, promosi

KATA PENGANTAR

Pemasaran merupakan kegiatan untuk memasarkan suatu produk/jasa yang dibutuhkan oleh satu atau sekelompok orang yang memiliki nilai guna dan kualitas. Proses pemasaran akan membentuk saluran pemasaran. Biasanya dalam memasarkan ayam ras ataupun ayam buras akan terbentuk saluran pemasaran yang cukup panjang. Saluran pemasaran yang panjang akan membuat biaya pemasaran semakin mahal. Saluran pemasaran yang cukup panjang ini perlu diperpendek agar memperkecil selisih harga yang terjadi antara produsen dan konsumen.

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan bimbingan-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “Bauran Pemasaran Ayam Broiler di CV. Berkah Putra Chicken Farm Kelurahan Bojong Gede, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat”. Tugas Akhir ini merupakan hasil dari Praktek Kerja Lapangan di CV. Berkah Putra Chicken yang disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Diploma III Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro Semarang.

Penulis menyampaikan terimakasih banyak kepada:

1. Bapak Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc. selaku dosen pembimbing
2. Bapak Agus Suwarna, S.Pt selaku pimpinan CV. Berkah Putra Chicken
3. Ibu Pujiyati, Amd selaku manajer staf CV. Berkah Putra Chicken
4. Retno Wulandari selaku *marketing* di CV. Berkah Putra Chicken
5. Usa Kusmawan selaku *supervisor* di CV. Berkah Putra Chicken

6. Rina, Mamad, Eko, Ari serta seluruh karyawan di CV. Berkah Putra Chicken
7. Prof. Dr. Ir. Mukh Arifin, M. Sc. selaku Dekan Fakultas Peternakan dan Pertanian
8. Istna Mangisah, S.Pt., MP. selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Usaha Peternakan
9. Rina Muryani, S.Pt., M.Si. selaku dosen wali.
10. Kepada orang tua Bapak Marolop Tambunan dan Ibu Elli Warni Simanjuntak yang telah memberikan penulis doa dan dukungan
11. Horga Putra Tambunan, Adolf Gabetua Tambunan dan Magdalena Elista Situmorang selaku adik-adik saya yang selama ini telah memberikan penulis dukungan dan doa.
12. Teman-teman DIII Manajemen Usaha Peternakan Citra, Istyawan, Niken, Farchan, Ul, Arin, Deva, Gitta, Martha, Bagikita.
13. Seluruh pihak yang telah membantu dalam proses pembuatan tugas akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga laporan Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis sendiri maupun bagi pembaca pada umumnya.

Semarang, Desember 2017

Penyusun

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR ILUSTRASI	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	3
2.1. Ayam Broiler	3
2.2. Teknis Pemeliharaan	3
2.3. Pemasaran	5
2.4. <i>Product</i>	5
2.5. <i>Place</i>	5
2.6. <i>Price</i>	6
2.7. <i>Promotion</i>	7
BAB III MATERI DAN METODE	8
3.1. Waktu Pelaksanaan	8
3.2. Materi	8
3.3. Metode Praktek Kerja Lapangan	8
3.4. Metode Analisis Data	9
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	10
4.1. Keadaan Umum Perusahaan	10
4.2. Tugas dan Struktur Organisasi	11

4.3. Teknis Pemeliharaan Broiler	12
4.4. <i>Product</i>	18
4.5. <i>Place</i>	18
4.6. <i>Price</i>	23
4.7. <i>Promotion</i>	24
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	26
5.1. Simpulan	26
5.2. Saran	26
DAFTAR PUSTAKA	27
LAMPIRAN	29
RIWAYAT HIDUP	56

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Tugas dan Jabatan di CV. Berkah Putra <i>Chicken</i>	11
2. Grade, Ukuran dan Harga di CV. Berkah Putra <i>Chicken</i>	18
3. Margin Pemasaran Pola I Ayam Broiler	21
4. Margin Pemasaran Pola II Ayam Broiler	22
5. Margin Pemasaran Pola III Ayam Broiler	23
6. Ukuran dan Penentuan Harga Ayam Broiler	24

DAFTAR ILUSTRASI

	Halaman
1. Saluran Pemasaran Pola I	19
2. Saluran Pemasaran Pola II	19
3. Saluran Pemasaran Pola III	20

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Surat Keterangan Telah Selesai PKL.....	29
2. Daftar Kuesioner	30
3. Struktur Organisasi	33
4. Denah Lokasi	34
5. Peta Wilayah	35
6. <i>Lay Out</i> Kantor CV. Berkah Putra <i>Chicken</i>	36
7. <i>Lay Out</i> Kandang <i>Open House</i> Hj. Mina	37
8. <i>Lay Out</i> Kandang <i>Close House</i> Dendi	38
9. Program Vaksin dan Pengobatan	39
10. Data Penjualan Januari sampai September	40
11. Data Produksi Januari sampai September	44
12. Dokumentasi Kegiatan	48

BAB I

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia peternakan terutama di dunia perunggasan saat ini sangat berkembang pesat. Indonesia merupakan salah satu negara berkembang yang banyak masyarakatnya mengkonsumsi daging ayam. Daging ayam dikenal sebagai salah satu hasil ternak yang memiliki banyak kandungan protein yang baik untuk tubuh manusia. Oleh karena itu banyak peternak kecil yang mulai merintis usahanya di bidang ternak unggas broiler. Broiler adalah jenis ternak unggas yang memiliki pertumbuhan yang cepat. Sekitar 4 minggu sudah siap panen. Ayam broiler yang baik dilihat dari genetik, sistem pemeliharaan, lingkungan dan pakan.

Marketing mix atau bauran pemasaran adalah suatu strategi pemasaran yang dilaksanakan secara terpadu atau strategi pemasaran yang dilakukan secara bersamaan dengan penerapan elemen strategi yang ada di dalam *marketing mix* itu sendiri. *Marketing mix* ada 4 macam yaitu *product* (produk), *place* (tempat), *price* (harga), *promotion* (promosi). *Product* (produk) yaitu barang atau jasa yang dibutuhkan oleh satu orang atau kelompok. Dalam suatu produk perlu diperhatikan kualitas dan kuantitasnya karena seorang konsumen itu tidak hanya membeli namun juga menginginkan kepuasan terhadap produk yang dibelinya. *Place* (tempat) adalah tempat bertemunya pedagang dan pembeli dimana nantinya akan terjadi suatu transaksi dalam membeli produk. *Price* (harga) merupakan satuan yang ditetapkan untuk suatu produk atau jasa dimana nantinya konsumen

akan melakukan tawar-menawar harga dengan produsen untuk mendapatkan harga yang akan disepakati oleh kedua belah pihak. *Promotion* (promosi) merupakan cara untuk menawarkan suatu produk atau jasa kepada konsumen. Promosi bisa dilakukan dengan cara membuat *pamphlet*, memasang spanduk, melalui media internet, SMS ataupun telepon.

Pemasaran merupakan kegiatan untuk memasarkan suatu produk atau jasa yang memiliki nilai guna dan kualitas kepada pihak yang membutuhkan. Proses pemasaran akan membentuk saluran pemasaran. Biasanya dalam memasarkan ayam rasa ataupun ayam buras akan terbentuk saluran pemasaran yang lumayan panjang. Saluran pemasaran yang panjang akan membuat biaya pemasaran semakin mahal. Saluran pemasaran yang panjang tersebut perlu diperpendek untuk memperkecil selisih harga antara produsen dan konsumen. Besar kecilnya biaya pemasaran tergantung pada besar kecilnya kegiatan pemasaran dan fasilitas yang digunakan oleh lembaga pemasaran. Margin pemasaran dipengaruhi oleh perubahan biaya pemasaran, keuntungan pedagang perantara serta harga yang dibayar konsumen dan harga yang diterima produsen.

Tujuan dari kegiatan Praktek Kerja Lapangan adalah untuk meningkatkan keterampilan mahasiswa di bidang pemasaran dan untuk melakukan magang kerja pada pemasaran ayam broiler di CV. Berkah Putra Chicken. Manfaat dari kegiatan Praktek Kerja Lapangan adalah untuk memperoleh pengalaman kerja dalam bidang pemasaran ayam broiler yang dilakukan di CV. Berkah Putra Chicken, serta dapat memahami dan melihat langsung agar tumbuhnya motivasi untuk membangun peternakan ayam broiler.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Ayam Broiler

Ayam broiler merupakan salah satu komoditi unggas yang memberikan kontribusi besar dalam memenuhi kebutuhan hewani masyarakat Indonesia (Umam dkk, 2015). Kebutuhan daging ayam meningkat setiap tahunnya karena harga daging ayam yang terjangkau bagi seluruh kalangan masyarakat. Keunggulan ayam broiler adalah teknik pemeliharaannya yang terbilang cepat sekitar 30 hari sudah siap panen. Penampilan ayam broiler yang baik dapat dilihat dari sistem intensif modern yang memakai bibit unggul, pemberian pakan yang unggul dan aspek kesehatan yang bagus (Nuriyasa, 2003).

2.2. Teknis Pemeliharaan Broiler

Kegiatan yang dilakukan pertama kali sebelum DOC masuk ke kandang adalah menghidupkan pemanas dan sebaiknya dilakukan 12 jam sebelum DOC masuk (Nuroso,2010). Lantai kandang harus dilapisi koran untuk mencegah kaki DOC tertusuk sekam (Jayanata dan Harianto, 2010).

Day old chick (DOC) ayam broiler yang sedang dalam proses pengiriman hingga sampai ke *farm*, DOC akan mengalami stres, penurunan kondisi dan dehidrasi (Aryanti dkk, 2013). Gula merah mengandung sukrosa yang merupakan bagian dari karbohidrat yang fungsinya untuk menambah energi (Karnosuharjo, 1981).

Pakan adalah suatu bahan campuran organik maupun anorganik yang berguna untuk meningkatkan pertumbuhan, perkembangan dan produktifitas ternak untuk memenuhi zat-zat yang dibutuhkan tubuh ternak (Suprijatna dkk, 2005). Pakan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi produksi unggas (Handayani, 2014).

Vaksinasi merupakan kegiatan untuk pencegahan virus atau bakteri yang akan masuk ke dalam tubuh ternak. Vaksin merupakan program yang dirancang untuk meningkatkan sistem imun ternak agar terhindar dari penyakit tertentu (Nuroso, 2010).

CV. Berkah Putra Chicken menggunakan dua model kandang yaitu kandang *close house* dan kandang *open house*. Kandang *open house* merupakan sistem kandang yang masih banyak digunakan oleh peternak Indonesia, dimana model kandang *close house* besar kemungkinannya dapat menyebabkan pencemaran lingkungan serta ayam dapat terjangkit penyakit dengan cepat (Prihandanu dkk, 2015). Kandang *open house* memiliki keunggulan yaitu kotoran ayam jatuh ke kolong kandang sehingga lantai kandang tetap kering dan tidak kotor (Engga, 2011). Kandang *close house* yang tertutup membuat ayam tidak terpengaruh oleh lingkungan luar dan meminimalisir gangguan dari hewan lain (Lacy, 2001). Kandang *close house* memiliki keunggulan yaitu cahaya yang dapat diatur, suhu udara dan kelembaban dapat diatur, penyebaran penyakit dapat diatasi dan memudahkan dalam pengawasan (Saputra dkk, 2015).

2.3. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk memasarkan, menawarkan produk yang berkualitas kepada pihak lain guna mendapat keuntungan (Kotler, 1997). Pemasaran juga dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan untuk mengusahakan agar suatu produk tersebut dapat diterima di pasar dan disenangi pasar (Amalia, 2013).

2.4. Product

Produk adalah suatu sifat yang kompleks baik yang dapat diraba maupun tidak dapat diraba termasuk bungkus, warna, harga *prestice*, perusahaan dan pengecer, pelayanan perusahaan dan pengecer yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan pembeli (Swastha, 1996). Hal yang paling penting untuk diingat adalah barang atau jasa harus dapat memuaskan kebutuhan pelanggan (Budiwati, 2012).

2.5. Place

Tempat atau identik dengan saluran distribusi adalah salah satu variabel yang penting untuk meningkatkan volume penjualan dan mengacu pada suatu tempat bagi pelanggan untuk lebih mudah mengaksesnya dan mendapatkannya. Saluran distribusi serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi (Kotler, 1997). Saluran distribusi merupakan suatu kelompok perantara yang berhubungan erat satu sama lain dan yang menyalurkan produk-produk ke pembeli (Winardi, 1992).

Saluran pemasaran merupakan suatu kelompok perantara yang berhubungan erat satu sama lain dan yang menyalurkan produk-produk dari produsen ke konsumen (Winardi, 1992). Saluran pemasaran pada peternakan ayam ras maupun buras terbilang panjang mulai dari pedagang pengumpul, pangkalan pemotong ayam, pedagang pengecer kemudian ke konsumen. Saluran pemasaran yang panjang perlu diperkecil agar biaya distribusi yang dikeluarkan pun lebih kecil (Amalia, 2013).

Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang dibayarkan kepada peternak dengan harga jual kepada pedagang pengecer dan konsumen dalam saluran pemasaran dengan komoditi yang sama (Ali, 2014). Besaran margin pemasaran tergantung pada perubahan biaya pemasaran, keuntungan pedagang perantara, harga konsumen akhir dan harga yang diterima produsen. Harga margin pemasaran juga tergantung pada jauh dekatnya jarak daerah antara konsumen dan produsen serta sifat produk juga menjadi pertimbangan besarnya margin pemasaran (Purmantono, 1993).

2.6. Price

Harga adalah sejumlah uang yang harus dikeluarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk atau jasa. Harga juga merupakan pesan yang menunjukkan bagaimana suatu *brand* memposisikan dirinya di dalam pasar (Kotler, 2000). Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa.

2.7. Promotion

Promosi adalah suatu cara khusus dari iklan pribadi, promosi penjualan dan hubungan masyarakat yang dipergunakan perusahaan untuk tujuan mempromoskan iklan dan pemasarnya (Kotler, 2004). Promosi adalah kombinasi strategi yang baik dari variabel periklanan, *personal selling*, dan alat promosi lainnya yang direncanakan untuk mencapai suatu tujuan program penjualan (Swastha, 2000).

BAB III

MATERI DAN METODE

3.1. Waktu Pelaksanaan

Praktek Kerja Lapangan (PKL) tentang bauran pemasaran ayam broiler pada CV. Berkah Putra Chicken Farm telah dilaksanakan pada tanggal 4 September 2017 sampai dengan 15 Oktober 2017.

3.2. Materi

Materi yang digunakan dalam praktek kerja lapangan (PKL) adalah usaha ayam broiler di CV. Berkah Putra Chicken Farm Kelurahan Bojonggede, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat.

3.3. Metode Praktek Kerja Lapangan

Metode yang dilakukan dalam Praktek Kerja Lapangan adalah metode partisipasi aktif yaitu melakukan pengamatan langsung dan ikut berpartisipasi dalam kegiatan pemasaran di CV. Berkah Putra Chicken. Pengumpulan data dilakukan dengan cara tanya jawab langsung dengan responden. Responden yang diwawancarai adalah staf karyawan, *supervisor* serta kepala kandang CV. Berkah Putra Chicken

3.4. Metode Analisis Data

Metode analisis data dilakukan secara deskriptif yaitu dengan membandingkan harga ayam yang dijual oleh peternak ke pedagang besar serta harga yang dijual pedagang besar ke konsumen, serta melakukan wawancara langsung dengan responden. Melakukan penghitungan margin pemasaran dengan cara harga jual dikurangi dengan harga beli

Rumus margin pemasaran :

$$Mp = Hk - Hp$$

Keterangan :

Mp : Margin pemasaran (Rp)/kg

Hk : Harga jual produk Ayam (Rp)/kg

Hp : Harga beli produk Ayam (Rp)/kg

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Keadaan Umum Perusahaan

Berkah Putra Chicken berdiri pada tanggal 6 Januari 2001 didirikan oleh Agus Suwarna S.Pt. merupakan perusahaan yang bergerak di bidang peternakan ayam broiler dengan bentuk usaha *commanditaire vennootschap* (CV). CV Berkah Putra Chicken berlokasi di Jl. H. Murhidi no 14 Desa Tonjong Tajur Halang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. CV. Berkah Putra Chicken awalnya memelihara sebanyak 4000 ekor ayam yang lokasi kandangnya terletak di Dramaga, Bogor. Bibit ayam awalnya diperoleh dari PT. Charoen Pokphand. Tahun 2003 dimana pada saat itu mencari DOC sangat sulit, Bapak Agus mencari bantuan kepada Tri Hardiyanto seorang peternak besar di Bogor. Bapak Agus pun mengantongi keuntungan hingga tiga periode. Sukses pun mulai menghampiri usaha Bapak Agus yang terlihat dari skala usahanya yang mencapai 50.000 ekor per periode. CV. Berkah Putra Chicken memiliki 16 orang karyawan yang meliputi 1 orang *manager* staf, 5 orang *supervisor*, 2 orang karyawan harian, 3 orang karyawan supir dan 5 karyawan tetap. Fasilitas yang dimiliki oleh CV. Berkah Putra Chicken adalah 6 motor, 7 mobil, 3 truk untuk ekspedisi pakan, 1 engkel, 1 mobil merk Innova, 2 mobil *pick up*, dan 1 mess perusahaan. Saat ini CV. Berkah Putra Chicken masih terus aktif mengembangkan usahanya dan memiliki lebih kurang 30 kandang yang terdiri dari kandang *close house* dan *open*

house. Rata-rata populasi ayam dalam satu kandang *close house* sekitar 80.000 ekor sementara kandang *open house* sekitar 28.000 ekor. Bibit ayam broiler yang digunakan oleh CV. Berkah Putra Chicken berasal dari PT. Malindo Feedmill Tbk, PT. JAPFA Comfeed Indonesia Tbk dan PT. Sinta Prima Feedmill. Jenis DOC yang digunakan yaitu Leong dan MBAI.

4.2. Tugas dan Struktur Organisasi

Tabel 1. Tugas dan jabatan di CV. Berkah Putra Chicken

Jabatan	Jumlah	Tugas	Pendidikan
<i>Head farm</i>	1	Pimpinan farm dan mengawasi kegiatan produksi dan non produksi	S1
Manager staf	1	Mengawasi kegiatan keuangan	D3
<i>Supervisor</i>	5	Mengontrol kegiatan produksi kandang	SMA
<i>Marketing</i>	1	Mengontrol stok ayam dan menerima setoran uang dari penangkap	SMA
Admin DOC dan Pakan	1	Merekap data penggunaan pakan, menerima orderan DOC dan menghitung penggunaan gas	SMA
Admin obat	1	Merekap data penggunaan obat, menerima orderan dari <i>sales</i> dan membuat insentif untuk karyawan	SMA
Admin sarana prasarana	1	Bertugas untuk <i>memonitoring farm</i> , menjual karung pakan dan melakukan ekspedisi lapangan	SMA
Kepala kandang	15	Mengontrol kegiatan anak kandang	SMA

Sumber: CV. Berkah Putra Chicken, 2017

CV. Berkah Putra Chicken dipimpin oleh pemilik sekaligus menjabat sebagai direktur utama yaitu Bapak Agus Suwarna S.Pt. Direktur utama membawahi manajer staf. Manajer staf membawahi *marketing*, administrasi dan *supervisor*. *Marketing* dan administrasi membawahi ekspedisi pabrik dan kantor. *Supervisor* membawahi kepala kandang serta karyawan kandang. *Marketing* bertugas untuk mengontrol stok dan harga ayam, menerima uang setoran dari penangkap ayam serta mengelola kas perusahaan. Bagian administrasi di CV. Berkah Putra Chicken terdiri atas 3 yaitu administrasi DOC dan pakan, administrasi obat dan administrasi sarana dan prasarana produksi ternak. Administrasi DOC dan pakan bertugas untuk menerima order DOC dan pakan, merekap data penggunaan pakan dan gas. Admin obat bertugas untuk menerima order obat dari para *sales*, menghitung penggunaan obat serta membuat insentif untuk karyawan. Admin sarana dan prasana produksi ternak bertugas untuk *monitoring farm*, menjual karung pakan dan melakukan ekspedisi lapangan. *Supervisor* bertugas untuk mengontrol kegiatan di dalam kandang dan mengawasi kegiatan anak kandang. Kepala kandang bertugas untuk mengawasi kandang dan anak kandang.

4.3. Teknis Pemeliharaan Broiler

Persiapan kandang yang baik merupakan langkah awal yang harus dimiliki sebelum mendatangkan bibit ayam broiler yang akan dipelihara. Tersedianya sarana yang lengkap akan membuat pengelolaan kandang menjadi baik dan sempurna. Sebelum bibit ayam didatangkan terlebih dahulu perlu dilakukan persiapan kandang. Persiapan kandang yang dilakukan di CV. Berkah Putra

Chicken yaitu menyiapkan kandang untuk DOC lengkap dengan lantai yang telah dialasi dengan sekam, tempat pakan dan minum, tirai plastik yang dipasang di keempat sisi kandang, lampu pemanas dan termometer untuk mengontrol suhu dalam kandang.

4.3.1. Vaksinasi

Day old chick (DOC) yang telah masuk ke dalam kandang namun masih di taruh di dalam box harus segera diberikan vaksin ND dengan cara di spray. Satu botol vaksin Medivac ND IB di campur dengan aquades 500 ml lalu di masukkan ke botol spray. Satu box berisikan 1000 ekor ayam kemudian dimasukkan ke dalam mesin spray (*sprayer*) lalu cairan spray di semprotkan ke ayam. Umur 12 hari ayam kemudian diberikan vaksin gumboro. Satu botol cairan vaksin Medivac Gumboro A dicampur dengan larutan *skim milk* kemudian dimasukkan ke dalam botol spray. Kemudian 1000 ekor DOC yang telah dimasukkan ke mesin spray lalu di semprot menggunakan larutan yang telah di campur.

4.3.2. Bibit Ayam Broiler

CV. Berkah Putra Chicken biasanya menggunakan bibit ayam broiler strain CP 707 yang berasal dari PT. Malindo Feedmill Tbk. Pemeliharaan dari bibit ayam broiler yang baru saja tiba merupakan awal dari pemeliharaan selanjutnya. *Day old chick* (DOC) yang baru saja tiba biasanya akan mengalami stres dan penurunan kondisi fisik. Menurut pendapat Aryanti dkk. (2013) menyatakan bahwa selama proses pengiriman hingga sampai ke *farm*, DOC akan mengalami stres, penurunan kondisi dan dehidrasi. Dehidrasi dapat terjadi akibat suhu udara

didalam *hatcher* atau terlalu panas sehingga menyebabkan ayam menjadi lemas.CV. Berkah Putra Chicken biasanya akan memberikan air minum yang berisikan campuran gula merah kepada DOC lalu membiarkan DOC beristirahat selama 2-3 jam. Air minum yang di campur dengan gula merah akan menjadi suplay energi bagi DOC. Hal ini sesuai dengan pendapat Karnosuharjo (1981) menyatakan bahwa gula merah mengandung sukrosa yang merupakan bagian dari karbohidrat yang fungsinya untuk menambah energi.

4.3.3. Kandang

Kandang yang digunakan di CV. Berkah Putra Chicken yaitu kandang *close house* dan kandang *open house*. Satu kandang *close house* dapat menampung sekitar 80.000 ekor ayam broiler sementara kandang *open house* bisa menampung sekitar 28.000 ekor ayam broiler. Jarak kandang *open house* di CV. Berkah Putra Chicken Farm cukup dekat dengan pemukiman kira-kira 50 meter. Kandang yang jaraknya cukup dekat dengan pemukiman tidak sesuai dengan standar yang ditentukan. Kandang yang teralu dekat dapat menimbulkan polusi udara dan bisa tertular penyakit yang berasal dari ternak. Sementara jarak kandang *close house* di CV. Berkah Putra Chicken Farm dengan pemukiman cukup jauh kira-kira 200 meter. Jarak 200 meter merupakan jarak standar yang ditentukan untuk berdirinya sebuah kandang. Kandang *close house* merupakan kandang yang tertutup sehingga dapat meminimalisir gangguan dari luar kandang. Hal ini sesuai dengan pendapat Lacy (2001) bahwa kandang *close house* yang tertutup membuat ayam tidak terpengaruh oleh lingkungan luar dan meminimalisir gangguan dari hewan lain. Menurut pendapat Saputra dkk. (2015) menyatakan bahwa kandang *close*

house memiliki keunggulan yaitu cahaya yang dapat diatur, suhu udara dan kelembaban dapat diatur, penyebaran penyakit dapat diatasi dan memudahkan dalam pengawasan. Kandang *open house* merupakan jenis kandang yang terbuka yang dinilai kurang ramah lingkungan karena dapat menyebabkan pencemaran udara dan lingkungan serta penyebaran penyakit yang tidak terkendali. Menurut pendapat Prihandanu dkk. (2015) bahwa kandang *open house* merupakan sistem kandang yang masih banyak digunakan oleh peternak Indonesia, dimana model kandang *close house* besar kemungkinannya dapat menyebabkan pencemaran lingkungan serta ayam dapat terjangkit penyakit dengan cepat. Keunggulan dari kandang *open house* adalah kotoran ayam jatuh ke kolong kandang sehingga lantai kandang tetap kering dan tidak kotor. Menurut pendapat Engga (2011) bahwa kandang *open house* memiliki keunggulan yaitu kotoran ayam jatuh ke kolong kandang sehingga lantai kandang tetap kering dan tidak kotor. Lantai yang kering dan tidak kotor akan mengurangi resiko terkena penyakit yang berhubungan dengan kotoran dan *litter*. Sekam atau *litter* yang jarang di balik atau diganti akan menyebabkan penyakit pada ayam sehingga produktivitas dan kualitas ayam berkurang. Sirkulasi udara dalam kandang *open house* juga cukup banyak. Suhu udara di kandang *close house* CV. Berkah Putra Chicken Farm rata-rata 28,3°C, sementara pada kandang *open house* rata-rata 28°C. Menurut pendapat Fadilah (2013) bahwa suhu yang ideal untuk kandang ayam broiler adalah 23-23°C. Sementara menurut Waluyo dan Mahmud (2016) bahwa suhu untuk kandang ayam broiler cenderung hangat yaitu sekitar 25-30°C. Suhu kandang yang hangat akan merangsang metabolisme tubuh ayam yang baik

sehingga pertumbuhan ayam broiler akan cepat. Pemasangan lampu akan membantu suhu kandang tetap terasa hangat.

4.3.4. Pakan

Jenis pakan yang digunakan di CV. Berkah Putra Chicken ada 3 yaitu *finecrumble*, *crumble*, pellet. 3 jenis pakan ini didatangkan dari PT. Malindo Feedmill Tbk, PT. JAPFA Comfeed Indonesia Tbk dan PT. Sinta Prima Feedmill. *Fine crumble* diberikan kepada anak ayam berumur 2 minggu. *Crumble* diberikan pada ayam berumur 15 hari dan pellet diberikan pada ayam berumur 3 minggu. Pada kadang *open house* pakan diberikan secara manual. Pakan yang telah ditimbang dimasukkan sedikit demi sedikit ke dalam tempat pakan. Pada kandang *close house* pakan sudah di berikan dengan bantuan mesin. Pakan yang telah ditimbang dimasukkan ke dalam mesin, kemudian pakan tersebut akan terhubung dengan pipa yang akan mengalirkan pakan tersebut ke dalam tempat pakan otomatis. *Feed conversion rasio* (FCR) merupakan perbandingan jumlah pakan (kilogram) dibagi dengan banyaknya jumlah panen (kilogram). Rata-rata FCR di CV. Berkah Putra Chicken adalah 1,5 yang artinya adalah untuk menghasilkan 1 kilogram berat badan (BB) maka dibutuhkan 1,5 kg pakan. Jika FCR lebih kecil dibanding standar menandakan terjadinya efisiensi pakan yang didukung tatalaksana yang baik. Sementara jika FCR lebih dari standar maka menandakan terjadinya pemborosan pakan sebagai akibat tidak maksimalnya manfaat pakan terhadap penambahan bobot badan ayam.

4.3.5. Sanitasi

Sanitasi kandang yang dilakukan di CV. Berkah Putra Chicken adalah melakukan penyemprotan serangga menggunakan Frankiller sebelum melakukan pengangkatan kotoran ayam. Tempat pakan dan tempat minum di angkat lalu melakukan pembersihan kotoran setelah 3 sampai 5 hari. Terpal digulung dan di cuci menggunakan detergen. Pencucian kandang dimulai dari belakang kandang sampai ke depan kandang menggunakan detergen. Proses pencucian kandang memakan waktu 3 sampai 4 hari. Setelah selesai melakukan pencucian kandang, pasang kembali terpal dan di semprot menggunakan formalin lalu didiamkan semalaman. Kemudian tabur sekam dengan kedalaman 8 sampai 10 cm, lalu semprotkan antiseptik dan didiamkan seharian. Setelah seharian, peralatan pakan, minum dan pemanas segera di masukkan ke dalam kandang sebelum DOC masuk.

4.3.6. Panen

Kegiatan pemanenan di CV. Berkah Putra Chicken biasanya di mulai pukul 14.00 sampai dengan 21.00 tergantung dari banyaknya truk angkut yang datang. Saat proses pemanenan data jumlah kilogram dan ekor ayam di catat pada kertas data timbang. Ayam di tangkap, di timbang, di catat jumlah kilogram dan ekor, di masukkan ke dalam box yang sudah tersedia di atas truk angkut. Ayam yang sudah di tangkap lalu di siram dengan air dengan tujuan agar bulunya tidak beterbangan kemana-mana dan ayam menjadi tidak stress. Ayam yang telah di tangkap biasanya akan langsung di jual penangkap ke konsumen, atau di jual ke rumah potong ayam, ke pasar, ke supermarket ataupun pedagang ayam keliling.

4.4. Product

Jenis produk yang ditawarkan oleh CV. Berkah Putra Chicken adalah ayam broiler dengan kisaran harga Rp. 18.000, 00 per kilogram dan harga dapat berubah sewaktu-waktu tergantung dari keadaan cuaca, kebutuhan dan kondisi pasar. *Grade* ayam yang ditawarkan oleh CV. Berkah Putra Chicken ada 3 yaitu grade 1 ukuran 1,8 kg ke atas, grade 2 ukuran 1,2 kg sampai 1,5 kg dan grade 3 yaitu ukuran 0,2 kg sampai 0,8 kg. Ayam yang dijual di CV. Berkah Putra Chicken merupakan ayam yang masih dalam keadaan hidup lalu di jual kembali oleh penangkap ke rumah potong ayam, ke pasar ataupun ke pedagang keliling. Ayam yang dijual CV. Berkah Putra Chicken biasanya di pasarkan hanya di sekitar Kota Bogor.

Tabel 2. Grade, ukuran dan harga ayam broiler di CV. Berkah Putra Chicken pada tanggal 5 Oktober 2017

Grade	Ukuran (kg)	Harga
1	1,8	Rp. 18.500,00
2	1,2 – 1,5	Rp. 18.200,00 – Rp. 19.000,00
3	0,2 – 0,8	Rp. 19.500,00

Sumber: Data Primer Praktek Kerja Lapangan, 2017

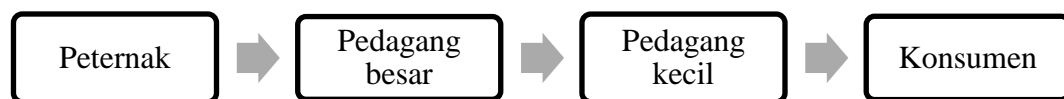
4.5. Place

Harga jual ayam yang ditawarkan oleh CV. Berkah Putra Chicken setiap harinya selalu berbeda-beda. Harga jual ayam di *update* dari perkumpulan peternak Indonesia melalui media sosial. Harga ayam yang ditawarkan dari

pedagang biasanya adalah sekitar 30% dari harga yang di jual perusahaan, sementara harga yang ditawarkan konsumen ke pedagang biasanya memiliki selisih harga Rp. 2.000,00. Perusahaan CV. Berkah Putra Chicken Farm memiliki 3 pola saluran pemasaran, diantaranya:

4.5.1. Saluran Pemasaran Pola I

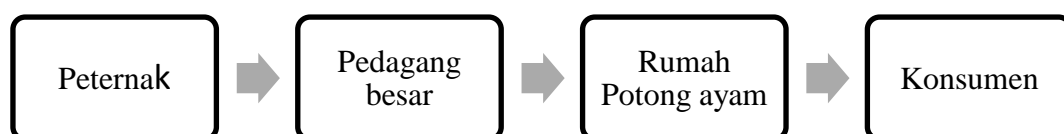
Saluran pemasaran merupakan suatu pola yang menggambarkan alur penjualan suatu produk. Semakin panjang suatu saluran pemasaran, maka harga dari suatu produk tersebut akan semakin tinggi. Hal ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Ilustrasi 1. Saluran pemasaran pola I

4.5.2. Saluran Pemasaran Pola II

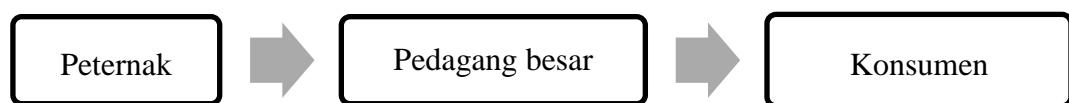
Saluran pemasaran yang kedua terlihat hampir sama dengan saluran pemasaran 1 karena sama-sama melalui 3 lembaga pemasaran. Peternak menjual ayamnya kepada pedagang besar, pedagang besar menjual kembali ayamnya kepada rumah potong ayam lalu rumah potong ayam menjual kepada konsumen. Hal ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Ilustrasi 2. Saluran pemasaran pola II

4.5.3. Saluran Pemasaran Pola III

Saluran pemasaran yang ketiga terlihat lebih singkat dibanding dengan saluran pemasaran 1 dan 2 karena peternak menjual ayamnya ke pedagang besar dan pedagang besar langsung menjual produknya ke konsumen. Hal ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Ilustrasi 3. Saluran pemasaran pola III

4.5.4. Margin Pemasaran Pola I

Margin pemasaran pola I dimulai dari peternak menjual ayam ke penangkap dengan harga Rp. 18.500,00 lalu pedagang besar menjual lagi ayamnya ke pedagang kecil dengan harga Rp. 19.000,00 kemudian pedagang kecil menjual lagi ayamnya kepada konsumen dengan harga Rp. 25.000,00 per kilogram dengan selisih harga Rp. 500,00 sampai dengan Rp. 6.000,00.

Tabel 3. Margin Pemasaran Pola I Ayam Broiler di CV. Berkah Putra Chicken

Lembaga Pemasaran	Harga Beli	Harga Jual	Margin Pemasaran
Peternak	-	Rp. 18.500,00	-
Pedagang besar	Rp. 18.500,00	Rp. 19.000,00	Rp. 500,00
Biaya Transportasi	-	-	Rp. 200,00
Keuntungan Agen	-	-	Rp. 300,00
Pedagang Kecil	Rp. 19.000,00	Rp. 25.000,00	Rp. 6.000,00

Sumber: Data Primer Praktek Kerja Lapangan, 2017

Selisih harga Rp. 500,00 digunakan untuk biaya transportasi dan sisanya untuk keuntungan pihak agen. Biaya transportasi dan keuntungan pedagang besar sebesar Rp. 200,00 dan Rp. 300,00 diperoleh dari pembagian selisih keuntungan Rp. 500,00 yang di dapat dari selisih harga peternak dan pedagang besar. Produk yang dijual oleh pedagang kecil ke konsumen sudah berubah bentuk menjadi karkas. Selisih harga Rp. 6.000,00 tersebut sudah termasuk biaya potong ayam.

4.5.5. Margin Pemasaran Pola II

Margin pemasaran pola ke II dimulai dari peternak menjual ayam kepada pedagang besar dengan harga Rp. 18.500,00 kemudian pedagang besar menjual lagi ayamnya ke rumah potong dengan harga Rp. 19.000,00 lalu rumah potong menjual lagi ayamnya kepada konsumen dengan harga Rp. 25.000,00 per kilogram.

Tabel 4. Margin Pemasaran Pola II Ayam Broiler di CV. Berkah Putra Chicken

Lembaga Pemasaran	Harga Beli	Harga Jual	Margin Pemasaran
Peternak	-	Rp. 18.500,00	-
Pedagang besar	Rp. 18.500,00	Rp. 19.000,00	Rp. 500,00
Biaya Transportasi	-	-	Rp. 200,00
Keuntungan	-	-	Rp. 300,00
Rumah Potong	Rp. 19.000,00	Rp. 25.000,00	Rp. 6.000,00

Sumber: Data Primer Praktek Kerja Lapangan, 2017

Selisih harga Rp. 500,00 digunakan untuk biaya transportasi dan sisanya sebagai keuntungan bagi pihak pedagang besar. Biaya transportasi dan keuntungan pedagang besar sebesar Rp. 200,00 dan Rp. 300,00 diperoleh dari pembagian selisih keuntungan Rp. 500,00 yang di dapat dari selisih harga peternak dan pedagang besar. Produk yang dijual oleh rumah potong ke konsumen sudah berubah bentuk menjadi karkas.

4.5.6. Margin Pemasaran Pola III

Margin pemasaran pola ke III dimulai dari ayam dibeli oleh pedagang besar melalui peternak dengan harga Rp. 17.500,00 lalu pedagang besar menjual ayamnya kepada konsumen dengan harga Rp. 23.000,00 per kilogram.

Tabel 5. Margin Pemasaran Pola III Ayam Broiler di CV. Berkah Putra Chicken

Lembaga Pemasaran	Harga Jual	Harga Beli	Margin Pemasaran
Peternak	-	Rp. 17.500,00	-
Pedagang besar	Rp. 17.500,00	Rp. 23.000,00	Rp. 6.500,00

Sumber: Data Primer Praktek Kerja Lapangan, 2017

Selisih harga Rp. 6.500,00 digunakan untuk biaya transportasi, biaya potong dan biaya angkut.

4.6. Price

Harga ayam di CV. Berkah Putra Chicken setiap harinya berbeda-beda tergantung pada permintaan dan stok ayam. Harga ayam tiap harinya di update melalui aplikasi *Whatsapp* dimana didalamnya terdapat kumpulan peternak ayam dari berbagai pelosok Indonesia yang setiap hari memperkirakan harga ayam. Perkiraan harga ayam di CV. Berkah Putra Chicken setiap harinya di update oleh pimpinan CV. Berkah Putra Chicken lalu setelah harga ditentukan maka pimpinan akan memberikan instruksi kepada *marketing* untuk menjual ayam dengan harga telah ditentukan perusahaan lalu *marketing* akan menjual ayam kepada penangkap ayam.

Tabel 6. Ukuran dan penentuan harga ayam di CV. Berkah Putra Chicken per kilogram

No	Ukuran (kg)	Harga (Rupiah)
1	0,8 – 1,2	19.000
2	1,2 – 1,4	18.600
3	1,4 – 1,6	18.400
4	1,6 – 1,8	18.200
5	1,8 keatas	18.200

Sumber: Data Primer Praktek Kerja Lapangan, 2017

Harga yang ditampilkan pada tabel diatas adalah harga kesepakatan yang terjadi antara pemimpin CV. Berkah Putra Chicken Farm dengan peternak ayam broiler lainnya. Ukuran ayam yang semakin besarkan membuat harganya semakin murah karena ayam yang bertumbuh semakin besar akan mempunyai lemak yang banyak. Harga ayam yang paling maksimal diberi harga sampai Rp. 19.000,00. Jika harganya lebih dari Rp. 19.000,00, maka harga dan permintaan di pasar bisa kacau. CV. Berkah Putra Chicken tidak memberikan diskon dan bonus terhadap produk yang dijualnya.

4.7. Promotion

CV. Berkah Putra Chicken tidak menggunakan promosi khusus untuk menjual produknya. Setiap hari promosi dilakukan hanya melalui SMS dan telepon. Kegiatan promosi bertujuan untuk memasarkan suatu produk yang dibutuhkan oleh seorang ataupun kelompok tertentu. Hal ini sesuai dengan pendapat Swastha (2000) bahwa promosi adalah kombinasi strategi yang baik dari

variable periklanan, *personal selling* dan alat promosi yang direncanakan untuk mencapai suatu program penjualan produk.

Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti melalui SMS dan telepon, melalui media internet seperti *Whatsapp*, LINE dan BBM serta melalui media cetak seperti koran dan *pamphlet*. Menurut pendapat Kotler (2004) menyatakan bahwa promosi adalah cara khusus dari iklan pribadi, promosi penjualan dan hubungan masyarakat yang digunakan perusahaan untuk mempromosikan produknya.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

1. Produk yang dijual di CV. Berkah Putra Chicken merupakan ayam broiler yang dijual hidup kepada para penangkap atau agen.
2. Saluran pemasaran ayam broiler di CV. Berkah Putra Chicken ada 3. Saluran pemasaran yang panjang membuat harga ayam juga semakin tinggi. Margin pemasaran ayam broiler rata-rata adalah Rp. 500,00 sampai Rp. 6.500,00.
3. Harga ayam di CV. Berkah Putra Chicken setiap harinya di *update* melalui aplikasi *Whatsapp* dimana harga ayam setiap harinya selalu berbeda-beda. Harga ayam paling tinggi dijual dengan ksaran Rp. 19.000,00.
4. Promosi ayam dilakukan melalui SMS, telepon, media sosial *online* atau penangkap ayam langsung datang ke kantor CV. Berkah Putra Chicken.

5.2. Saran

Sebaiknya sekam sebagai alas lantai kandang sesering mungkin di balik dan di ganti agar ayam tidak mengalami luka dan infeksi pada kaki. Perlunya diperkecil saluran pemasaran pada ayam broiler agar selisih harga di peternak dan di produsen tidak terlalu tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, I. 2014. Analisis margin pemasaran ternak sapi bali di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Jurnal KIM fakultas ilmu ilmu pertanian. Vol 2 (2) : 93-111.
- Amalia, J.A, H.D.Utami, B.A. Nugroho. 2015. Marketing analysis of small and large broiler farming on “Sinar Sarana Sentosa” partnership scheme at Malang regency. Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya, Malang.
- Budiwati, H. 2012. Implementasi marketing mix dan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk unggulan keripik pisang agung di Kabupaten Lumajang. J. WIGA. 2 (2) : 29-44.
- Engga, R. 2011. Evaluasi kualitas udara mikrobiologis dan pengaruhnya terhadap kesehatan pekerja dan masyarakat sekitar peternakan ayam. Fakultas Teknik. Universitas Indonesia, Depok.
- Fadilah, R. 2013. Super Lengkap Beternak Ayam Broiler. Agromedia Pustaka, Jakarta.
- Jayanata, E, C., B, Harianto. 2011. 28 Hari Panen Ayam Broiler. Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Karnosuhardjo, B. I. 1981. Pengaruh pemberian gula merah terhadap performans ayam pedaging. Karya Ilmiah. Institut Pertanian Bogor.
- Kotler, Philip and Amstrong, Garry, 1997. Prinsip-prinsip pemasaran.alih bahasa imam nurwaman, edisi ketiga, Penerbit Airlangga, Jakarta.
- Kotler, P. 2000. Manajemen pemasaran, edisi millennium, Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, P. 2004. Manajemen Pemasaran Perspektif Asia. Buku 1. Cetakan kedua penerbit Andi, Yogyakarta.
- Lacy, P. M. 2001. Broiler managemen di dalam bell d. donald dan jr weaver d. william, editor. commercial chicken meat and egg production, di dalam; Printed in the United States of America.page 832-833.
- Nuriyasa, I.M. 2003. Pengaruh tingkat kepadatan dan kecepatan angin dalam kandang terhadap indeks ketidaknyamanan dan penampilan ayam pedaging. majalah ilmiah peternakan, Fakultas Peternakan, Unud. Hal 99-103.
- Nuroso. 2010. Panen Ayam Pedaging dengan Produksi 2X Lipat. Penebar Swadaya. Depok.
- Prihandanu, R.A, Trisanto. Y, Yuniyati. 2015. Model sistem kandang ayam closed house otomatis menggunakan omron sysmac CPM1A 20-CDR-A-V1.

- Jurnal rekayasa dan teknologi elektro. Universitas Lampung, Lampung. Vol 9 (1).
- Purmantono, E. 1993. Tataniaga ayam ras pedaging pada peternak kecil di Kabupaten Bogor. Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor. SKRIPSI.
- Saputra, T.A. K, Nova. D, septinova. 2015. Pengaruh penggunaan berbagai jenis litter terhadap bobot hidup, karkas, giblet, dan lemak abdominal broiler fase finisher di closed house. Universitas Lampung, Lampung. Jurnal Ilmiah Peternakan Terpadu Vol 3 (1).
- Swastha, B. 1996. Azas Azas Marketing. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Swastha, B. 2000. Manajemen Pemasaran Produk. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Suprijatna, E., U. Atmowarsono dan R. Katusudjana. 2005. Ilmu Dasar Ternak Unggas. Penebar Swadaya, Jakarta. dalam Rahmadi, F.I. 2009. Manajemen pemeliharaan ayam petelur di peternakan Dony Farm Kabupaten Magelang. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta. (Tugas Akhir Program Studi Agribisnis Peternakan).
- Umam, M.K., H.S. Prayogi, dan V.M.A. Nurgiartiningsih. Penampilan produksi ayam pedaging yang dipelihara pada sistem lantai kandang panggung dan kandang bertingkat. Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya, Malang. Jurnal Ilmu Peternakan. 24 (3): 79 – 87.
- Waluyo, S. dan Mahmud Efendi. 2016. Beternak Ayam Broiler Tanpa Bau, Tanpa Vaksin. Agromedia Pustaka, Jakarta.
- Winardi. 1992. Promosi dan Reklame. PT.Mandar Maju, Bandung.

Lampiran 1. Surat Keterangan Telah Selesai PKL



CV. BERKAH PUTRA CHICKEN
Kampung Bambu Duri RT 01/ RW 02
Jl. H. Murhidi no 14 Desa Tonjong Tajur Halang
Telp. (0251) 8554971 Bogor 16320

SURAT KETERANGAN TELAH SELESAI PKL

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Agus Suwarna S.Pt.
Jabatan : Direktur

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : P. Evelin Gaberia Tambunan
NIM : 23010214090051
Fakultas : Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro, Semarang

Bahwa mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan praktek kerja lapangan (PKL) di CV. Berkah Putra Chicken mulai dari tanggal 4 September 2017 sampai 15 Oktober 2017.

Selama melakukan praktek kerja lapangan di CV. Berkah Putra Chicken, mahasiswa yang bersangkutan telah mempelajari tentang bauran pemasaran yang ada di CV. Berkah Putra Chicken.

Demikian surat keterangan praktek kerja lapangan ini dibuat untuk dipergunakan dengan sebaik-baiknya.



Bogor, 10 Oktober 2017

Agus Suwarna S. Pt.
Direktur

Lampiran 2. Daftar Kuesioner

1. Keadaan Umum Perusahaan

a. Tinjauan Perusahaan

- Sejarah perusahaan
- Nama perusahaan
- Bentuk usaha
- Tanggal berdiri
- Pemilik perusahaan
- Nomor surat izin berdiri
- Kemungkinan perluasan usaha
- Alasan pemilihan lokasi

b. Lokasi Perusahaan

- Alamat lokasi
- Luas area perusahaan
- Denah lokasi
- *Lay out* (tata letak perusahaan)
- Ketinggian dari permukaan air laut
- Suhu dan kelembaban
- Curah hujan
- Jarak dari pemukiman penduduk

c. Permodalan

- Asal modal

- Besar modal awal

d. Struktur Organisasi

- Jumlah manager
- Jumlah supervisor
- Jumlah karyawan
 - Karyawan harian
 - Karyawan tetap
 - Pendidikan tenaga kerja

e. Fasilitas perusahaan

- Transportasi
- Komunikasi
- Peralatan
- Lain - lain

f. Teknis

- Ayam broiler
 - Banyak kandang
 - Banyak DOC
 - Asal DOC
 - Jenis DOC
 - Perlakuan terhadap DOC
- Kandang
- Jenis pakan
- Sanitasi

- Pemanenan ayam sampai proses produksi

g. Bauran Pemasaran

- *Product*

- Jenis produk
- Harga produk
- Grade produk
- *Packaging*
- Kirim kemana saja
- Hasil produksi

- *Place*

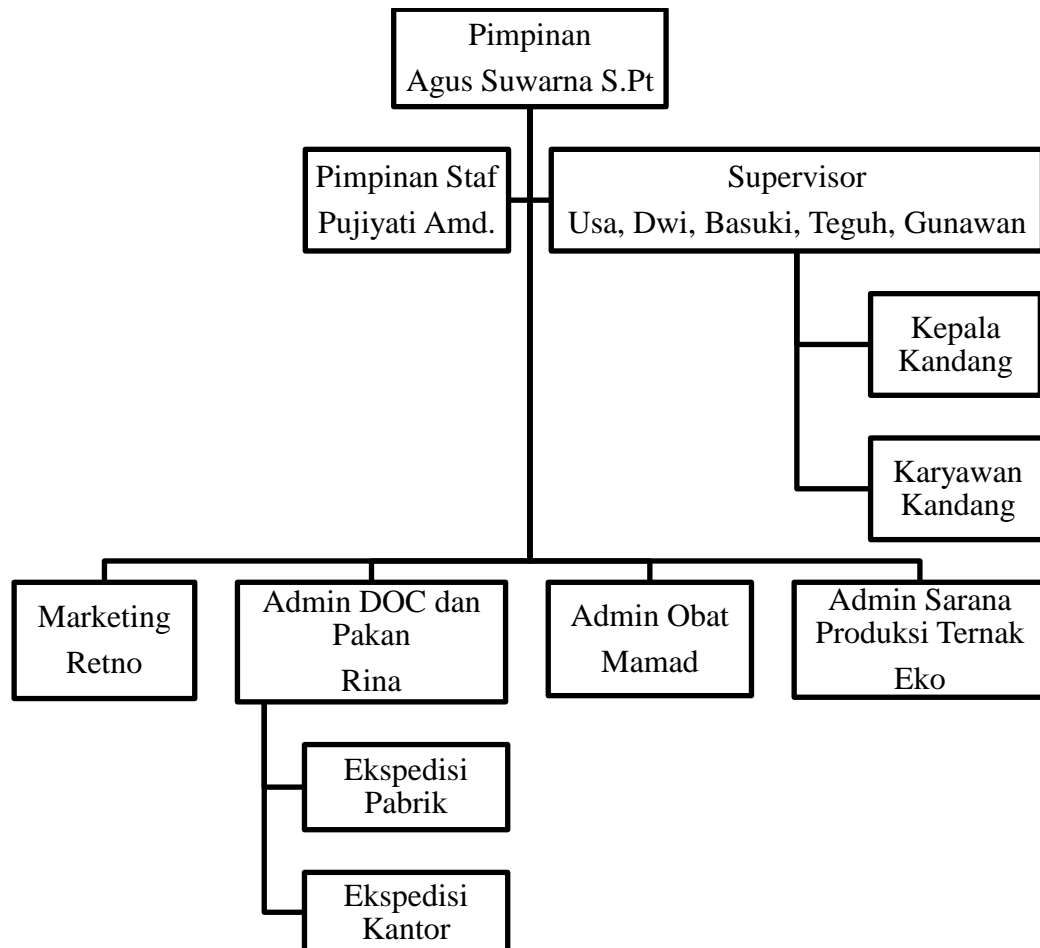
- Berapa saluran pemasaran
- Harga dari perusahaan
- Harga dari pedagang
- Harga dari konsumen

- *Price*

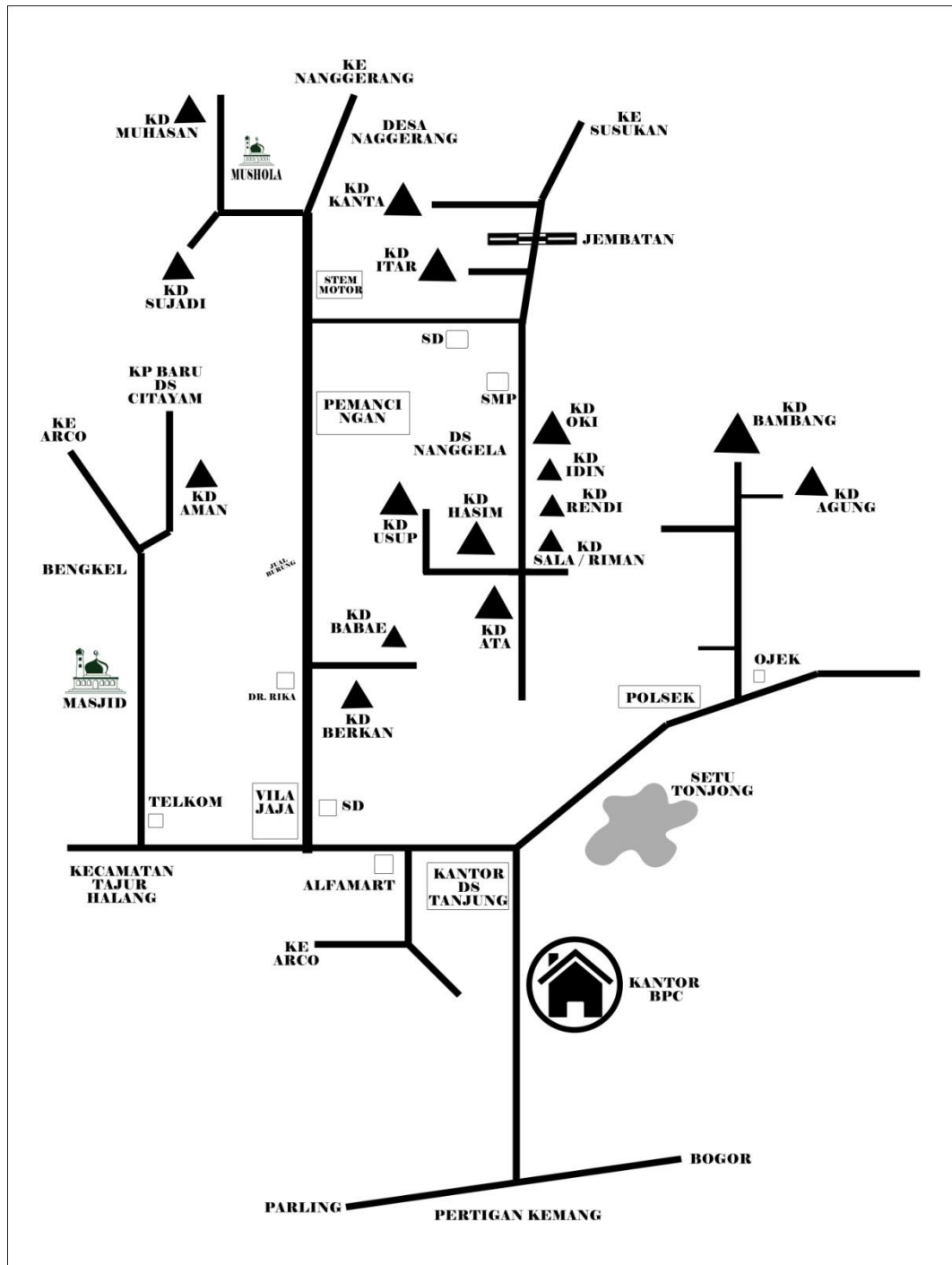
- Harga produk
- Diskon produk
- Bonus
- Peningkatan dan penurunan harga

- *Promotion*

- Cara promosi terhadap produk
- Promosi melalui apa

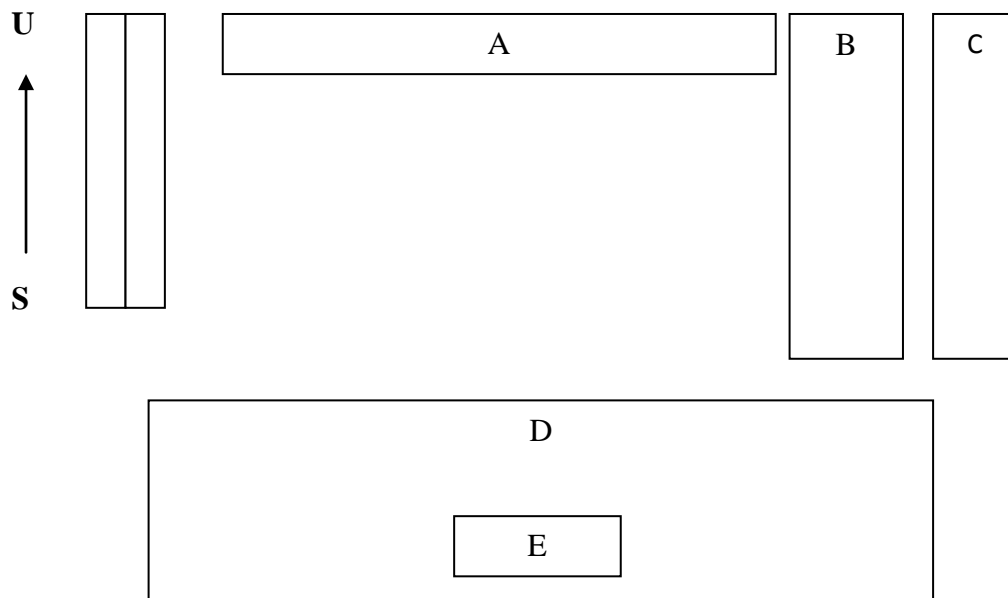
Lampiran 3. Struktur Organisasi

Lampiran 4. Denah Lokasi



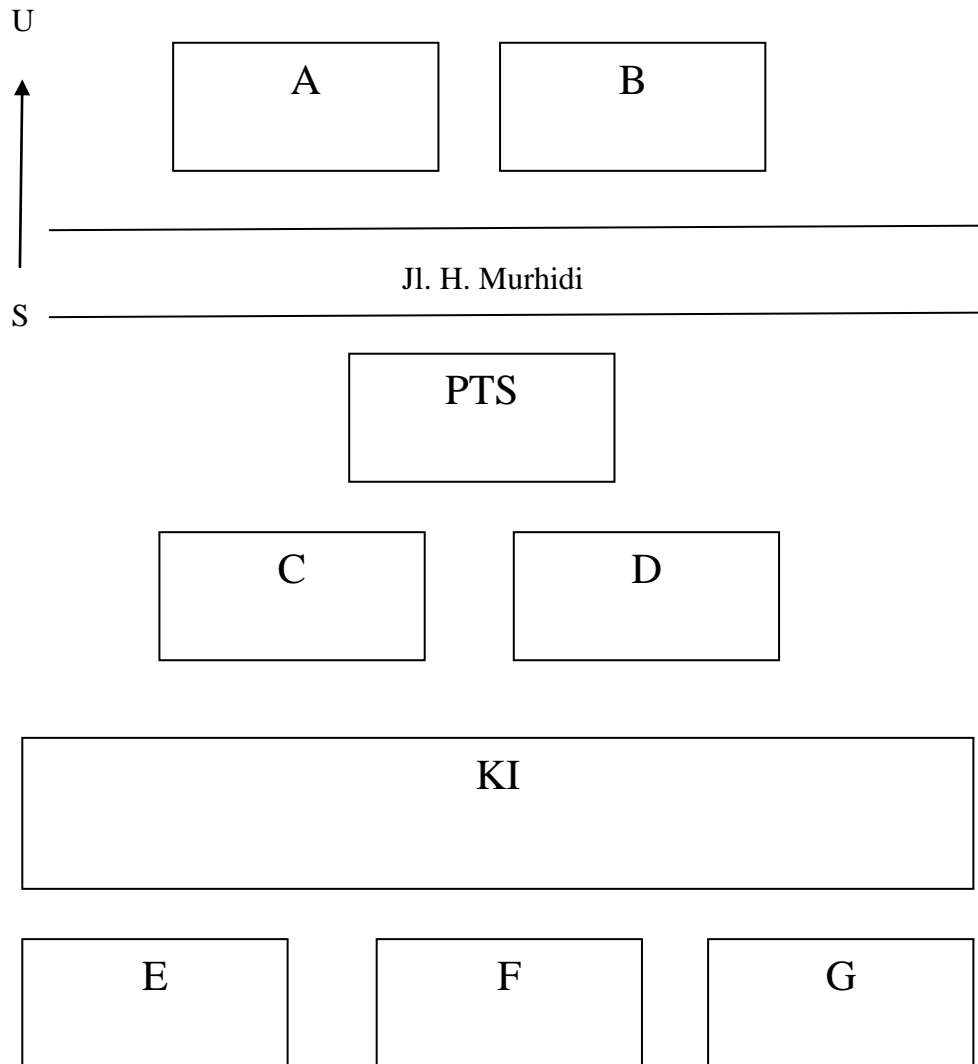
Lampiran 5. Peta Wilayah



Lampiran 6. Lay Out Kantor Berkah Putra Chicken**Keterangan:**

- A : Pintu masuk
- B : Gudang Pakan dan Gas
- C : Mess
- D : Kantor Berkah Putra Chicken
- E : Ruang Obat

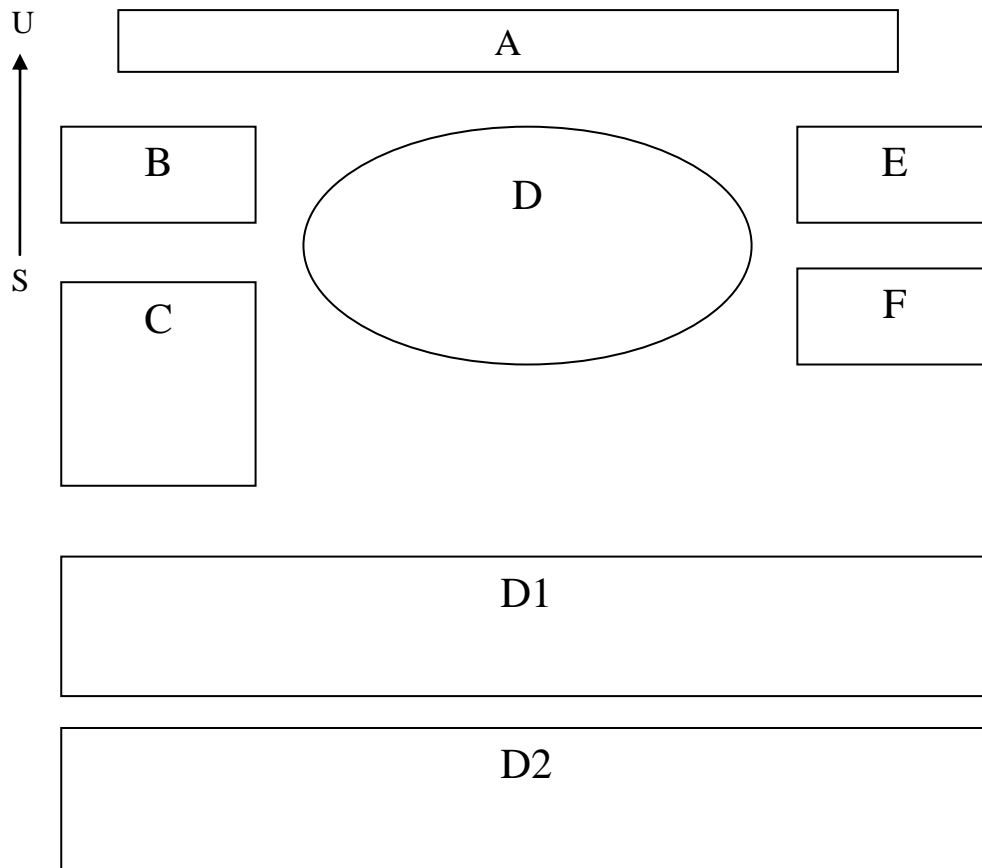
Lampiran 7. Lay Out Kandang Open House Hj. Mina



Keterangan :

- A : Kandang A
- B : Kandang B
- C : Kandang C
- D : Kandang D
- E : Kandang E
- F : Kandang F
- G : Kandang G
- PTS : Pabrik Tahu Sumedang
- KI : Kolam Ikan

Lampiran 8. Lay Out Kandang *Close House* Dendi



Keterangan :

- A : Gerbang
- B : Mesin Genset
- C : Gudang karung
- D : Kebun
- D1 : Kandang Dendi 1
- D2 : Kandang Dendi 2
- E : Mess
- F : Mess

Lampiran 9. Program Vaksin dan Pengobatan

No	Umur	Vaksin	Obat/vitamin
1	1	ND	Veta Ampicol
2	2		Veta Ampicol
3	3		Veta Ampicol
4	5		Kurkumavit
5	6		Kurkumavit
6	7		Kurkumavit
7	9		Kurkumavit
8	10		Kurkumavit
9	11		Kurkumavit
10	12	Gumboro	

Lampiran 10. Data Penjualan Januari sampai September

No	Bulan	Kandang	Ekor	Kg	Rata
1	Januari	Narta	24.565	37.672	1,53
2		Rendi	4750	4.503,8	0,94
3		Berkah	21.319	30.783	1,44
4		Okcuan	22.820	26.081,6	1,14
5		Kanta	12.668	18.356,6	1,44
6		H. Iman	12.104	16.891,6	1,39
7		B. Bandung	15.781	22.279,4	1,41
8		Hj. Mina	264,9	4.229,2	1,6
9		H. Aman	9.264	15.027,8	1,62
10		Agung	7480	11.186,8	1,49
11		Sakub	23.060	34.992	1,51
12	Februari	Dendi 1	38.433	65.806,2	1,71
13		Dendi 2	37.315	53.906,6	1,44
14		Rt. Handi	25.065	39.084	1,55
15		Oki	11.755	16.596	1,41
16		Idin	6.900	8.033,6	1,16
17		Bambang	9.451	12.188,8	1,24
18		Asmagun	6.073	9.254,8	1,52
19		Asmawi	3.225	4.428	1,37
20		PH 1	17.983	25.302,6	1,40
21		Gurameh	7.562	10.799,6	1,42
22		PH 2	7.397	10.814,8	1,46
23	Maret	Sarah	23.125	31.569,6	1,36
24		Usup	6.790	10.623,2	1,56
25		Muhasan	9.083	12.182,6	1,34
26		Ata	4.465	6.426,6	1,43
27		Hasim	6.780	10.423,4	1,53
28		Rt Riman	8.650	11.776,2	1,36
29		Sapri 1	16.629	23.196	1,39
30		Sapri 2	22.104	29.461,6	1,33
31		Narta	25.285	35.586,8	1,40
32		Mansur	11.775	14.154,4	1,20
33		Rendi	5.190	6.483	1,24
34	Berkah	20.818	24.257,2	1,16	
35	H. Iman	12.223	17.278,8	1,41	
36	Kanta	12.419	16.224,2	1,30	
37	Okcuan	22.440	30.648,4	1,36	
38	H. Mina	26.701	40.142,6	1,50	
39	B. Bandung	16.604	26.322,6	1,58	
40	H. Aman	8.901	14.104,4	1,58	
41	Agung	7.353	10.844,2	1,47	

42		Sakub	20.792	2930,4	0,14
43		Rt. Handi	22.228	30.296,8	1,36
44		Aden	4535	6617,6	1,45
45		Dendi 1	38.276	64.123,6	1,67
46		Dendi 2	38.535	63.822,2	1,65
47	April	Oki	8.884	9.261	1,04
48		Idin	5.950	8.024,4	1,34
49		Bambang	9.315	10.995,8	1,18
50		Asmagun	6.080	9.169,4	1,50
51		Asmawi I	3.336	4.857,8	1,45
52		PH I	16.778	24.634	1,46
53		PH 2	7.218	11.995,6	1,66
54		Gurameh	7.556	12.859,8	1,70
55		Puji 1	23.450	38.309,7	1,63
56		Puji 2	22.784	38.812,4	1,70
57		Sarah	22.506	35.962	1,59
58		Muhasan	8.946	13.338,8	1,49
59		Usup	6.383	10.190	1,59
60		Ata	4.263	6.925,4	1,62
61		Hasung	6.533	10.631,2	1,62
62		Rt. Riman	9.003	14.596,2	1,62
63		Mansur	12.270	18.793,2	1,53
64	Mei	Narta	24.978	40.072,6	1,60
65		Kanta	12.505	21.355,6	1,70
66		Rendi	5.041	7420	1,47
67		Berkah	17.968	25.432,6	1,41
68		Okcuan	22.791	38.101,4	1,67
69		H. Mina	25.054	38.720	1,54
70		H. Iman	8.363	10.169,4	1,21
71		Sapri 1	25.047	44.981,8	1,79
72		H. Aman	8.641	12.269,6	1,41
73		Sakub	22.551	30.808,8	1,36
74		Sapri 2	18.458	30.344	1,64
75		Aden	4.681	6.562,4	1,40
76		Agung	7.193	11.162	1,55
77		Rt. Handi	24.410	34.306,6	1,40
78		Dendi 1	39.204	57.851	1,47
79		Dendi 2	39.445	63.820	1,61
80	Juni	B. Bandung	15.353	27.499,2	1,79
81		Oki	10.341	15.873,4	1,53
82		PH 1	17.232	27.456	1,59
83		Asmagun	5.398	6.910	1,28
84		Asmawi 1	3.237	4.406	1,36
85		Bambang	9.112	13.152,8	1,44
86		PH 2	7.395	12.536,2	1,69
87		Idin	6.681	11.600,2	1,73

88		Gurameh	7.524	13.487	1,79
89		Puji 1	23.760	36.465,6	1,53
90		Puji 2	22.781	36.783,6	1,61
91		Rendi	5.437	6.854	1,26
92		Hasim	6.588	7.887,8	1,19
93		Ata	4.580	7.144,6	1,55
94		Usup	6.786	8.529,6	1,25
95		Sarah	22.606	30.663,2	1,35
96		Muhasan	9.438	15.297,2	1,62
97		Rt. Riman	9.210	13.861	1,5
98		Berkah	18.065	31.101,4	1,72
99		Narta	24.179	41.748,2	1,72
100	Juli	Kanta	12.518	22.446,4	1,79
101		H. Iman	9.253	12.819,2	1,38
102		Jati	23.696	35.079,2	1,48
103		H. Mina	26.837	42.895,2	1,59
104		Mansur	17.018	19.307,2	1,14
105		H. Aman	10.430	17.184	1,64
106		Aden	4.885	8.155,4	1,66
107		Agung	7.737	11.880,6	1,53
108		Sapri	48.575	88.502,6	1,82
109		Sakub	22.510	34.477,2	1,53
110		Rt. Handi	23.628	39.027,4	1,65
111		Dendi 1	38.150	65.459,8	1,71
112	Agustus	Dendi 2	38.973	74.240,6	1,90
113		Bambang	9.081	9.514,6	1,04
114		Asmagun	6.061	8.977,2	1,48
115		Asmawi	3.300	4.726	1,43
116		B. Bandung	15.993	26.617,2	1,66
117		PH 1	17.782	32.433,2	1,82
118		Oki	11.045	17.331,2	1,57
119		Idin	5.738	7.419,6	1,29
120		Ata	3654	5055	1,38
121		Puji 1	23.250	40.276,2	1,73
122		PH 2	7.569	13.075,8	1,75
123		Gurameh	7.362	12.336,2	1,67
124		Puji 2	23.597	44.822	1,89
125		Hasim	6.773	11.023,6	1,62
126		Muhasan	9.187	14.448,6	1,57
127		Usup	6750	8.692,8	1,28
128		Sarah	23.562	33.790	1,43
129		Rt. Riman	9.010	13.546,6	1,50
130		Narta	25.736	40.645	1,57
131		H. Iman	8.684	12.571,8	1,44
132		Rendi	5.691	8.876	1,55
133		Berkah	18.204	27.558,2	1,51

134		Jati	21.730	30.994,8	1,42
135	September	Kanta	12.760	22.417,8	1,75
136		Aden	4.538	6.180	1,36
137		H. Mina	26.604	41.078,8	1,54
138		Mansur	14.950	21.713,8	1,45
139		H.Aman	8.670	13.009,6	1,50
140		Sapri 1	24.373	42.094	1,72
141		Rt. Handi	23.575	29.293,8	1,24
142		Agung	6.960	10.509,2	1,50
143		Sapri 2	22.504	33.309,8	1,48
144		Sakub	22.367	36.759	1,64
145		Dendi 1	37.766	66.052,2	1,74
146		Dendi 2	37.773	64.575	1,71

Lampiran 11. Data Produksi Januari sampai September

Bulan	Kandang	Ekor	Kg	BB	FC	Umur	Hidup	IP
Januari	Rt. Riman	8.965	11.575,4	1,29	1,59	28,24	89,65	322,55
	Muhasan	8.805	12.882	1,46	1,49	30,37	91,35	390,76
	Narta	24.565	37.672	1,53	1,59	29,66	90,99	295,20
	Rendi	4.750	4.503,8	0,94	1,74	28,15	73,08	140,24
	Berkah	21.319	30.783	1,44	1,56	29,47	92,69	290,32
	Okcuan	22.830	26.081,6	1,14	1,90	29,63	87,81	177,81
	Kanta	12.668	18.356,6	1,44	1,60	29,92	90,49	272,19
	H. Iman	12.104	16.891,6	1,39	1,70	30,08	86,46	235,01
	H. Mina	26.429	42.299,2	1,60	1,55	30,98	92,74	309,01
	H. Aman	9.264	15.027,8	1,62	1,59	30,93	92,64	305,16
	B.Bandung	15.781	22.279,4	1,41	1,70	30,01	92,82	256,53
	Agung	7.480	11.186,8	1,49	1,50	30,85	96,80	344,68
	Sapri 1	22.286	39.255,2	1,76	1,43	30,01	96,90	462,40
	Sapri 2	23.991	41.712,6	1,73	1,44	29,74	95,97	452,68
Februari	Sakub 1	13.525	21.040,6	1,55	1,62	30,83	95,94	330,24
	Sakub 2	9.535	13.951,6	1,46	1,59	30,86	91,69	272,82
	Rt. Handi	25.065	39.094	1,55	1,60	29,98	92,84	299,99
	Idin	6.900	8.033,6	1,16	1,79	27,64	86,25	202,22
	Oki	11.755	16.596	1,41	1,73	29,78	90,43	247,49
	Asmagun	6.073	9.254,8	1,52	1,58	28,87	96,74	355,36
	Bambang	9.451	12.188,8	1,28	1,68	29,37	97,81	286,73
	Asmawi	3.225	4.428	1,37	1,75	33,07	92,15	218,14
	PH 1	17.983	25.302,6	1,40	1,62	29,55	94,65	276,74
	Gurame	7.562	10.799,6	1,42	1,73	30,41	94,53	255,14
	PH 2	7.397	10.814,8	1,46	1,65	30,90	95,77	307,24
	Sarah	23.125	31.569,6	1,36	1,66	29,59	88,95	246,28
	Ata	4.465	6.426,6	1,43	1,67	29,90	89,30	255,74
	Hasim	6.780	10.423,2	1,53	1,60	29,48	90,40	293,23
	Muhasan	9.083	12.182,6	1,34	1,68	29,84	90,83	242,78
	Dendi 1	19.056	34.165,4	1,79	1,47	32,08	95,28	361,66
	Dendi 1	19.377	31.640,8	1,63	1,45	31,42	100	390,33
Dendi 2	37.315	53.906,6	1,44	1,42	30,54	94,32	344,00	
Maret	Usup	6.790	10.623,2	1,56	1,69	30,45	90,53	274,43
	Rt. Riman	8.650	11.776,2	1,36	1,66	30,25	86,50	234,27
	Mansur	11.775	14.164,4	1,20	1,99	30,31	78,50	156,17
	Narta	25.285	35.586,8	1,40	1,63	29,04	90,31	267,10
	Rendi	5.190	6.483	1,24	1,66	29,15	86,50	221,66
	Berkah	20.818	24.257,2	1,16	1,73	29,40	90,51	206,42
	Kanta	12.419	16.224,2	1,30	1,63	30,83	88,71	229,48
	H. Mina	12.223	17.278	1,41	1,71	31,18	87,31	230,89
	Okcuan	22.440	30.648,4	1,36	1,74	30,77	86,31	219,24

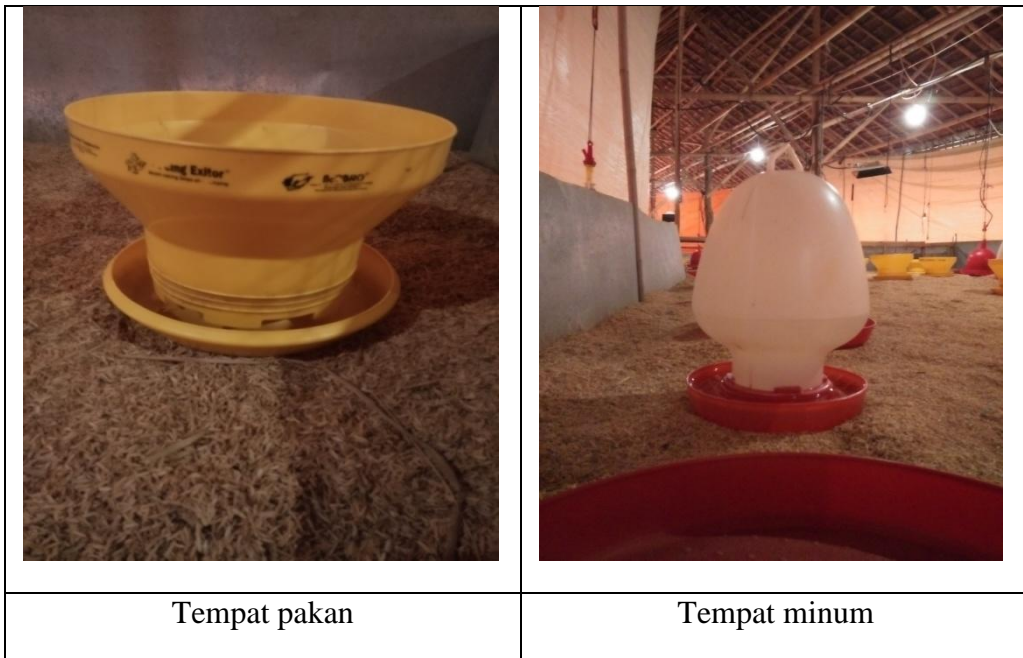
	H. Mina	26.701	40.142,6	1,50	1,53	30,56	93,69	300,56
	H. Aman	8.901	14,101,4	1,58	1,55	30,24	85,59	288,51
	B. Bandung	16.604	26.322,6	1,58	1,57	29,78	97,67	330,06
	Agung	7.353	10.844,2	1,47	1,57	30,74	95,22	323,02
	Sapri 1	16.629	23.196	1,39	2,0	29,63	72,30	169,58
	Sapri 2	22.104	29.461,6	1,33	1,64	28,18	85,02	244,67
April	Aden	4.535	6.617,6	1,45	1,51	30,19	94,00	331,98
	Sakub	19.243	27.659,6	1,43	1,59	29,84	87,47	263,63
	Sakub	2.796	3.575,2	1,27	1,74	29,39	93,20	231,45
	Rt. Handi	22.228	30.296,8	1,36	1,64	29,20	82,33	233,81
	Oki	8.884	9.261	1,04	1,69	25,50	74,04	178,67
	Idin	5.950	8.024,4	1,34	1,64	28,04	74,37	216,71
	Asmawi	3.336	4.857,8	1,45	1,61	29,60	95,32	290,02
	Bambang	9.315	10.955,8	1,18	1,62	27,08	93,15	250,55
	Asmagun	6.080	9.169,4	1,50	1,61	18,65	93,54	304,18
	PH 1	16.778	24.634	1,46	1,54	29,06	88,31	288,10
	PH 2	7.218	11.995,6	1,66	1,60	31,18	90,23	300,23
	Gurame	7.556	12.859,8	1,70	1,48	30,95	94,45	350,53
	Sarah	22.506	35.962	1,59	1,58	30,59	90,03	296,17
	Dendi 1	38.276	64.123,6	1,67	1,38	29,79	95,69	388,71
	Dendi 2	38.535	63.822,2	1,65	1,33	29,90	93,99	389,98
Mei	Muhasan	8.946	13.338,8	1,49	1,49	28,90	89,46	309,55
	Ata	4.263	6.925,4	1,62	1,53	31,23	85,26	289,06
	Hasim	6.533	10.631,2	1,62	1,54	31,40	87,11	291,83
	Rt. Riman	9.003	14.596,2	1,62	1,62	30,74	90,03	292,87
	Usup	6.383	10.190	1,59	1,67	31,30	85,10	258,86
	Rendi	5.041	7.420	1,47	1,52	30,06	84,02	270,31
	Mansur	12.270	18.793,2	1,53	1,72	30,19	81,80	241,02
	Narta	24.978	40.072,6	1,60	1,56	30,30	89,21	301,97
	Berkah	17.968	25.432,6	1,41	1,57	29,39	89,84	274,52
	Kanta	12.505	21.355,6	1,70	1,55	31,51	89,33	310,93
	H. Iman	8.363	10.169,4	1,21	1,77	28,37	83,63	201,51
	Okcuan	22.791	38.101,4	1,67	1,50	30,62	87,66	318,72
	H. Mina	16.312	25.062,8	1,53	1,53	30,56	88,18	288,54
	H. Mina	8.742	13.657	1,56	1,55	30,17	90,72	355,63
	H. Aman	8.641	12.269,6	1,41	1,59	29,24	86,41	262,06
	Aden	4.681	6.562,4	1,40	1,53	29,35	93,62	291,87
	Agung	7.193	11.162	1,55	1,57	31,44	89,92	282,36
	Sakub	22.551	30.808,8	1,36	1,58	28,83	90,21	269,33
	Puji A	51.600	38.309,7	1,63	1,34	30,59	97,71	388,54
	Puji B	53.200	38.812,4	1,70	1,37	30,93	94,94	380,88
	Sapri 1	63.700	44.981,8	1,79	1,41	31,58	96,30	387,12
	Sapri 2	43.600	30.344	1,64	1,43	29,82	83,90	322,67
Juni	Rt. Handi	24.410	34.306,6	1,40	1,61	29,16	90,41	269,60
	Asmawi	3.237	4.406	1,36	1,62	30,16	92,48	257,41
	B. Bandung	15.353	27.499,2	1,79	1,63	32,01	89,73	307,83

	Asmagun	5.398	6.910	1,28	1,85	29,57	83,05	194,32
	Oki	10.341	15.873,4	1,53	1,67	29,62	86,18	266,56
	Idin	6.681	11.600,2	1,73	1,70	30,55	83,51	278,17
	Bambang	9.112	13.152,8	1,44	1,60	29,22	91,12	280,65
	PH 1	17.232	27.456	1,59	1,58	30,41	90,70	300,14
	PH 2	7.395	12.536,2	1,69	1,59	31,33	92,44	313,60
	Dendi 1	39.204	57.851	1,47	1,40	27,46	98,01	374,76
	Dendi 2	39.445	63.820	1,61	1,40	30,20	98,62	375,53
Juli	Hasim	6.588	7.887,8	1,19	1,69	26,52	87,84	233,22
	Rt. Riman	9.210	13.861	1,50	1,55	28,93	92,10	308,08
	Ata	4.580	7.144,6	1,55	1,61	30,51	91,60	289,04
	Muhasan	9.438	15.297,2	1,62	1,42	28,91	94,38	372,44
	Usup	6.786	8.529,6	1,25	1,83	28,01	90,48	220,64
	Gurame	7.524	13.487	1,79	1,52	31,81	94,05	348,18
	Narta	24.179	41.748,2	1,72	1,72	31,57	86,36	273,55
	Rendi	5.437	6.854	1,26	1,64	28,35	90,62	245,58
	Sarah	22.606	30.663,2	1,35	1,70	30,15	86,95	229,01
	Kanta	12.518	22.446,4	1,79	1,54	32,66	89,42	318,23
	H. Iman	9.253	12.819,2	1,38	1,67	29,15	92,53	262,30
	Berkah	18.065	31.101,4	1,72	1,64	31,99	90,32	296,11
	Jati	23.696	35.079,2	1,48	1,62	30,60	91,14	272,10
	Aden	4.885	8.155,4	1,66	1,52	30,30	97,70	352,14
	H. Mina	26.837	42.895,2	1,59	1,69	32,07	90,98	266,90
	H. Aman	10.430	17.184	1,64	1,52	30,10	90,70	325,11
	Mansur	17.018	19.307,2	1,13	1,95	30,36	85,09	162,41
	Agung	7.737	11.880,6	1,53	1,55	30,23	93,22	304,39
	Sakub	22.510	34.477,2	1,53	1,68	30,63	90,04	267,71
	Rt. Handi	23.628	39.027,4	1,65	1,66	31,09	90,88	290,55
	Puji A	23.760	36.465,6	1,53	1,40	29,54	99,00	365,63
	Puji B	22.781	36.783,6	1,63	1,43	29,70	94,92	359,82
	Sapri 1	25.374	45.988	1,81	1,43	32,02	97,60	385,80
	Sapri 2	23.201	42.514,6	1,83	1,42	31,56	96,68	394,78
Agustus	Asmawi	3.300	4.726	1,43	1,69	28,81	94,28	276,90
	Asmagun	6.061	8.977,2	1,48	1,65	28,59	93,25	292,55
	Bambang	9.081	9.514,6	1,04	1,71	27,38	90,81	201,71
	Oki	11.045	17.331,2	1,56	1,57	29,82	92,10	306,88
	B.Bandung	15.993	26.617,2	1,66	1,62	30,85	91,38	303,52
	Idin	5.738	7.419,6	1,29	2,04	29,80	71,72	152,18
	PH 1	17.782	32.433,2	1,82	1,58	32,37	93,59	333,04
	PH 2	7.569	13.075,8	1,72	1,55	32,61	94,62	321,97
	Gurame	7.362	12.336,2	1,67	1,47	30,59	92,03	341,78
	Usup	6.750	8.692,8	1,28	1,80	27,77	90,00	230,46
	Ata	3.654	5.055	1,38	1,78	27,86	73,08	203,36
	Hasim	6.773	11.023,6	1,62	1,44	29,21	90,31	347,82
	Muhasan	9.187	14.448,6	1,57	1,54	29,28	91,87	319,87
	Rt.Riman	9.010	13.546,6	1,50	1,61	30,34	90,10	276,67

September	Sarah	23.562	33.790	1,43	1,66	30,49	90,63	256,06
	Rendi	5.691	8.876	1,55	1,48	30,38	94,85	326,97
	Narta	25.736	40.645	1,57	1,58	29,74	91,92	307,12
	H. Iman	8.684	12.571,8	1,44	1,65	28,81	86,84	263,06
	Dendi 1	38.150	65.459,8	1,71	1,38	30,20	97,82	401,36
	Dendi 2	38.973	74.240,6	1,90	1,36	32,00	97,44	425,40
	Puji A	23.250	40,276,2	1,73	1,50	30,73	96,87	363,56
	Puji B	23.597	44.822	1,89	1,40	30,38	98,32	436,90
	Jati	21.730	30.994,8	1,42	1,57	29,40	83,58	257,12
	Berkah	18.204	27.558,2	1,51	1,56	29,26	91,02	301,10
	Aden	4.538	6,180	1,36	1,53	29,46	90,76	273,84
	Kanta	12.760	22.417,8	1,75	1,53	31,10	91,15	335,23
	H. Mina	26.604	41.078,8	1,54	1,51	30,39	93,35	313,27
	Mansur	14.950	21.713,8	1,45	1,73	29,68	87,95	248,36
	H. Aman	8.670	13.009,6	1,50	1,60	30,69	86,70	264,84
	Agung	6.960	19.509,2	1,50	1,55	29,85	88,10	285,65
	Rt. Handi	23.575	29.293,8	1,24	1,76	28,42	87,32	216,47
	Sakub	22.367	36.759	1,64	1,57	30,33	89,46	308,10
	Sapri 1	24.373	42.094	1,72	1,40	29,94	93,75	384,69
	Sapri 2	22.504	33.309,8	1,48	1,42	28,79	97,85	354,23

Dokumentasi Kegiatan di CV. Berkah Putra Chicken







Proses pemberian vaksin ND pada DOC umur 1 hari



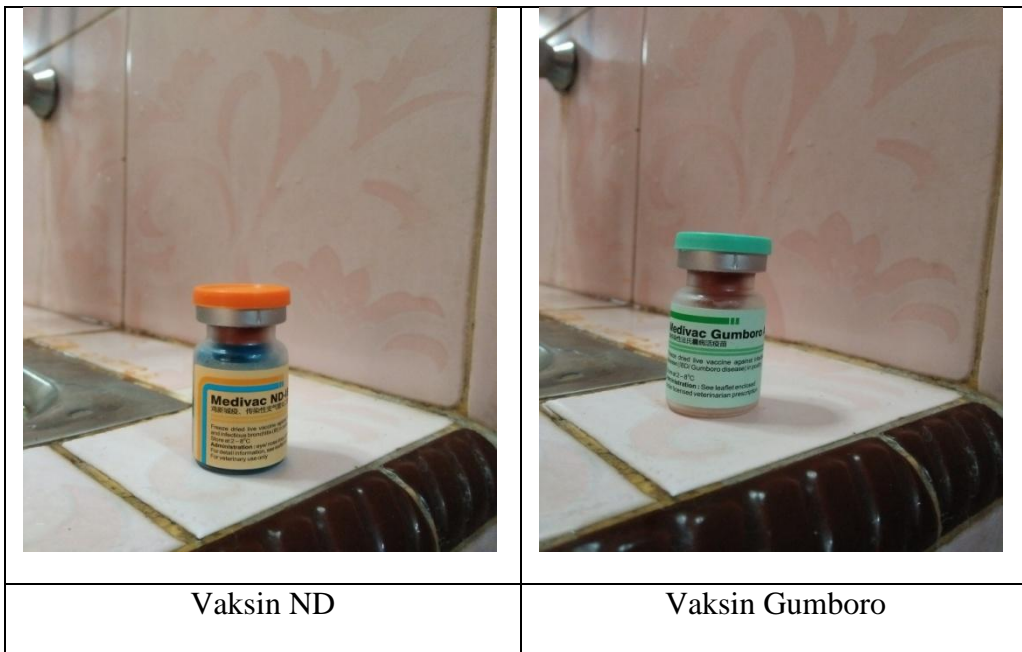
Ayam siap panen







Sanitasi



Vaksin ND

Vaksin Gumboro





Penyerahan plakat kepada pimpinan CV. Berkah Putra Chicken



Foto bersama pimpinan dan supervisor CV. Berkah Putra Chicken

RIWAYAT HIDUP



P. Evelin Gaberia Tambunan lahir dari pasangan orang tua Marolop Tambunan dan Elli Warni Simanjuntak sebagai anak pertama dari 3 orang bersaudara. Penulis lahir di Kota Bukittinggi, Sumatera Barat pada tanggal 2 Agustus 1996. Penulis menempuh pendidikan di TK Kuntum Mekar Kota Bukittinggi lulus pada tahun 2002, kemudian di tahun yang sama melanjutkan pendidikan di SD Swasta Fransiskus Kota Bukittinggi dan lulus pada tahun 2008. Penulis kembali melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 4 Kota Bukittinggi dan lulus pada tahun 2011. Saat menempuh pendidikan menengah pertama, penulis aktif mengikuti kegiatan organisasi OSIS sebagai anggota bidang seni. Tahun yang sama, penulis kembali melanjutkan pendidikan menengah atas di SMA Swasta Xaverius Bukittinggi dan lulus pada tahun 2014. Saat menempuh pendidikan menengah atas, penulis aktif mengikuti kegiatan kerohanian katolik Legio Mariae sebagai bendahara. Pertengahan tahun 2014 penulis melanjutkan pendidikan perguruan tinggi dengan jurusan DIII Manajemen Usaha Peternakan di Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro, Semarang sampai sekarang. Selama menempuh pendidikan perguruan tinggi, penulis aktif dalam organisasi Himpunan Mahasiswa (HMPS) DIII Manajemen Usaha Peternakan sebagai staf ahli bidang minat dan bakat (mikot).