

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di Indonesia pengatur jalur pemasaran sapi potong dalam usaha peternakan sapi potong masih terbatas oleh pemerintah. Penguasaan usaha pemasaran sapi potong sebagian besar dilakukan oleh lembaga-lembaga besar, termasuk perusahaan sapi (feedlot), pedagang pengumpul, dan jagal. Sebagai salah satu komoditi peternakan, sapi potong dapat menyediakan sumber protein hewani. Perusahaan-perusahaan peternakan sapi potong yang didirikan merupakan salah satu kondisi yang membantu pemerintah dalam pembangunan sektor peternakan sapi, terutama dalam memenuhi kebutuhan daging sapi yang bermutu sesuai kemampuan ekonomi konsumen.

Tingginya permintaan daging di Indonesia, yang terlihat dari peningkatan populasi dan konsumsi daging, berpengaruh terhadap pertumbuhan usaha sapi potong. Menurut data dari survei pertanian antar sensus 2018 yang diverifikasi secara bertahap dari tingkat wilayah sampai nasional, populasi ruminansia berjumlah 17,9 juta ekor. Jumlah gabungan dari 278 ekor dan sapi perah mencapai 581.882 ekor. Selain itu, pangsa pasar tentunya membuka peluang bagi peternak untuk memasarkan sapi mereka karena keberhasilan usaha peternakan sapi potong sangat dipengaruhi oleh analisis pemasaran yang dilakukan. Proses pemasaran melibatkan manajemen pedagang untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, pemasaran mencakup berbagai konsep yang diimplementasikan produsen dalam menjalankan usaha agar perusahaan mendapatkan keuntungan.

Sapi Bali merupakan jenis sapi yang paling dominan dalam populasi sapi potong di Indonesia. Sapi Bali memiliki keunggulan dibanding breed sapi potong lain yang terlihat dari persentase karkasnya. Persentase sapi Bali adalah 54%, sapi Madura 47% , sapi PO 44%, serta sapi Australian commercial cross 51%.(SOFYAN, 2021)

Manajemen pemasaran ternak di PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm sangat perlu diperhatikan baik pada Kesehatan ternak pada waktu perjalanan ke lokasi,pakan dan minum yang cukup pada saat perjalanan agar sapi tidak kelaparan dan kehausan pada saat perjalanan. Pada PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm memiliki

konsumen tetap salah satu contohnya yang berada diprovinsi Kalimantan. Konsumen dari Kalimantan adalah konsumen tetap yang setiap 18-20 hari sekali datang untuk membeli ternak sapi potong. Sapi potong di PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm berjumlah 80-90 ekor sapi potong yang di pelihara dan konsumen dari Kalimantan akan mengambil kurang lebih 15-25 ekor setiap datang di PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm.

1.2. Tujuan Dan Mafaat Magang

1.2.1 Tujuan Magang

- a. Mendapatkan pengalaman praktis dan keahlian langsung dalam bidang ternak sapi potong.
- b. Mengkaji perbedaan dan kesamaan antara teori akademik dan praktik nyata di lapangan.
- c. Memperluas pengetahuan dan wawasan dalam bidang peternakan, terutama mengenai ternak sapi potong.

1.2.2. Tujuan Khusus Magang

- a. Mengetahui secara langsung manajemen penjualan atau pemasaran ternak sapi potong di PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm
- b. Mahasiswa dapat mengetahui sistem pemeliharaan yang diterapkan oleh PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm

1.2.3. Manfaat Magang

- a. Memahami langkah-langkah pelaksanaan usaha ternak sapi potong di PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm
- b. Kemampuan praktis di lapangan bisa dimiliki oleh mahasiswa.

1.3. Lokasi Dan Jadwal Kerja

1.3.2. Lokasi Magang

PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm terletak di dusun sumantoro,desa plosor,kecamatan plosoklaten,kabupaten kediri,Jawa timur,kode pos 64175.

1.3.3. Jadwal kerja

Magang ini dilaksanakan pada 1 agustus 2025 sampai 30 november 2025. Jadwal kerja di PT. Irfa'i Berkah Sejahtera Farm dimulai

pagi hari pada pukul 07:00-11:00 WIB dan pada sore hari dimulai pukul 14:00-17:30 WIB.

1.4. Metode Pelaksanaan

Magang dilaksanakan melalui partisipasi dalam seluruh kegiatan yang ada di PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm. Metode yang digunakan oleh PT.Irfa'i Berkah Sejahtera Farm meliputi observasi, wawancara, dokumentasi, serta studi pustaka.

1.4.1. Observasi

Melalui pengamatan dan keterlibatan langsung di lapangan, seluruh kegiatan diikuti untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam proses magang. Data yang diperoleh adalah daftar harga per satu sapi, pakan ternak sapi potong yang digunakan, dan manajemen cara penjualan.

1.4.2. Wawancara

Menggelar pertemuan dengan pengelola kandang dan anak buah kandang. Membuat catatan dari semua materi dan data yang diberikan oleh narasumber kemudian mempelajarinya.

1.4.3. Dokumentasi

Membuat catatan dari semua materi dan data yang diberikan oleh narasumber kemudian mempelajarinya. Berperan dalam melihat kegiatan yang dilakukan selama pelaksanaan praktik.

1.4.4. Studi Pustaka

Mengumpulkan berbagai informasi tentang pemeliharaan sapi potong dari sumber media tertulis, baik cetak maupun elektronik, sebagai upaya untuk mengetahui dan membandingkan standar peternakan dari sudut pandang teori dan praktik di lapangan.