

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Inseminasi Buatan adalah salah satu bioteknologi dalam bidang reproduksi ternak yang memungkinkan manusia mengawinkan ternak betina tanpa perlu seekor pejantan. Inseminasi Buatan merupakan suatu rangkaian proses terencana dan terprogram karena menyangkut kualitas genetik ternak di masa yang akan datang (Mardatillah, 2019)

Sapi bali merupakan ternak penghasil daging dengan kandungan protein yang baik sebagai kebutuhan konsumsi untuk masyarakat, sehingga potensial dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan daging. Pada usaha budidaya sapi bali salah satu penunjang usaha ialah adanya bibit unggul melalui proses mengawinkan ternak menggunakan cara buatan atau yang di kenal dengan bioteknologi Inseminasi Buatan (IB) di harapkan bisa diperoleh bibit ternak yang unggul, namun dalam proses Inseminasi Buatan kebutuhan akan semen beku sangat diperlukan sehingga aspek kebutuhan semen beku harus terpenuhi melalui distribusi.

Distribusi semen beku merupakan salah satu faktor penunjang dalam penyebaran bibit ternak sehingga dapat mencapai keseluruhan wilayah di Indonesia sebagai pemenuhan kebutuhan daging sapi, maka dalam proses pendistribusian harus di lakukan dengan penanganan yang baik dan benar, agar terciptanya pemenuhan populasi sapi di Indonesia.

Berdasarkan penguraian materi di atas penulis merasa tertarik untuk mengambil judul Tugas Akhir “Distribusi Pemasaran Semen Beku Sapi Bali di Balai Besar Inseminasi (BBIB) Buatan Singosari Malang Jawa Timur”.

1.2. Tujuan

Adapun tujuan penulisan Tugas Akhir ini yaitu untuk mengetahui proses distribusi pemasaran semen beku sapi bali di Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari Malang Jawa Timur.

1.3. Kerangka Berfikir

Keberhasilan pelaksanaan suatu usaha peternakan sapi Bali dipengaruhi beberapa faktor, salah satu faktor yaitu bibit sapi yang unggul. Dalam proses pembibitan supaya diperoleh kualitas sapi yang unggul dibutuhkan bioteknologi Inseminasi Buatan melalui semen beku yang berasal dari sperma sapi pejantan-pejantan unggul, oleh sebab itu kebutuhan akan semen beku sangat diperlukan, sehingga aspek kebutuhan semen beku harus terpenuhi melalui distribusi.

Proses distribusi semen beku adalah salah satu aktivitas pemasaran pada usaha memperlancar penyampaian barang berupa semen beku dari produsen kepada konsumen sehingga produk semen beku menjadi bibit sapi bisa tersebar luas. Distribusi menentukan taraf keberhasilan pada usaha pemasaran semen beku untuk mendapatkan respon yang diperlukan oleh konsumen Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari merupakan tempat produksi semen beku yang telah mendistribusikan semen beku ke banyak sekali wilayah di Indonesia. Sehingga proses distribusi yang dilakukan bisa diamati sebagai bahan pembelajaran.

1.4. Kontribusi

Kontribusi dari tugas akhir ini yaitu bisa memberikan informasi kepada masyarakat secara umum serta memberikan sumbangsih terhadap ilmu pengetahuan tentang Distribusi Pemasaran Semen Beku Sapi Bali di Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari Malang Jawa Timur

II. TINJAUAN PUTAKA

2.1 Distribusi Pemasaran

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan (Thessa *et al.*, 2018). Saluran distribusi merupakan saluran pemasaran yang dimiliki oleh perusahaan dalam menyalurkan semua produk yang dimiliki oleh perusahaan (Felicia *et al.*, 2019). Pemasaran merupakan proses lanjutan dari proses produksi sehingga pemasaran mempunyai peranan penting bagi usaha peternakan. Pemasaran adalah proses kegiatan perpindahan produk dari produsen ke konsumen. Pemasaran juga dapat dikatakan sebagai sarana untuk menyampaikan produk peternakan ke konsumen (Nurafni *et al.*, 2020).

Saluran distribusi/pemasaran hasil ternak memiliki peredaran barang-barang dari produsen ke konsumen, sebab itu saluran distribusi diperlukan supaya tidak menimbulkan celah atau kesenjangan di antara produsen dan konsumen.

2.1.1 Fungsi-fungsi saluran distribusi

Menurut Eyverson Ruauw (2015), Fungsi-fungsi dari saluran distribusi pemasaran dikelompokkan menjadi tiga fungsi yaitu:

1. Fungsi Pertukaran, meliputi: fungsi Pembelian dan fungsi Penjualan.
2. Fungsi Fisik Pemasaran, meliputi: fungsi penyimpanan, fungsi pengangkutan, dan fungsi pengolahan.
3. Fungsi Fasilitas Pemasaran, meliputi: fungsi standarisasi dan penggolongan produk, fungsi penanggungungan resiko serta fungsi penyediaan informasi pasar.

2.2 Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan oleh perusahaan (lilis dan dini, 2018)

2.2.1 Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Penjualan dapat di pengaruhi dari beberapa faktor yang dapat meningkatkan aktivitas suatu perusahaan. Maka manajemen harus memperhatikan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Nur (2019), antara lain :

a. Faktor Internal

Faktor internal ialah kegiatan perusahaan yang dapat dikendalikan. Artinya untuk mencapai tujuan dan menjalankan strategi pemasaran, pemasaran mampu melakukan pengendalian atau pengaturan atas operasi kegiatan-kegiatan tersebut seperti yang dikehendaki perusahaan. Lingkungan internal bersifat universal meliputi keseluruhan fungsi-fungsi yang dilakukan setiap bisnis. Adapun macam-macam faktor internal sebagai berikut:

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang di harapkan, untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b) Harga produk

2) Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan, apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu barangnya ke tempat pembeli.

3) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan

4) Promosi

Promosi merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan tersebut

b. Faktor Eksternal :

Faktor eksternal hanya memfokuskan pada kondisi pasar. Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan yaitu kelompok pembeli atau segmen pasarnya, serta keinginan dan kebutuhan.

2.2.2 Hubungan Saluran Distribusi dengan Hasil Penjualan

Menurut Alma (2013), tentang hubungan distribusi dengan hasil penjualan bahwasannya hubungan pemasaran dengan penjualan sangat berkaitan erat karena melalui pemasaran hasil produk dapat diperkenalkan dan dikonsumsi oleh konsumen apabila hasil produksi barang yang dihasilkan baik dan berkualitas serta penyaluran distribusi barang juga baik dan cepat sampai kepada konsumen maka akan menimbulkan peningkatan pembelian oleh konsumen sehingga secara tidak langsung akan meningkatkan hasil penjualan.

Berdasarkan uraian di atas maka antara saluran distribusi dengan penjualan tidak dapat dipisahkan serta saling berhubungan satu sama lain. Dengan adanya saluran distribusi yang baik, pelayanan yang baik, serta biaya yang tepat, maka akan mendatangkan banyak konsumen untuk melakukan transaksi penjualan dan sebaliknya, dengan adanya saluran distribusi yang tidak baik serta pelayanan yang tidak memuaskan akan membuat pembeli merasa kecewa dan menurunnya jumlah pembeli dalam melakukan pembelian dan akhirnya jumlah penjualan dapat mengalami penurunan.

2.3 Semen Beku

Semen beku merupakan sperma dari pejantan unggul dengan kriteria memiliki fisik sehat serta bebas dari penyakit hewan menular dan sudah diseleksi berdasarkan garis keturunan, kemampuan produksi, serta reproduksi. Faktor yang mempengaruhi jumlah semen beku yang dihasilkan adalah *Spermatozoa Mortil* kualitas semen segar dihasilkan proses pengenceran dan proses pembekuan

(Nyuwita *et al.*, 2015). Kualitas semen beku dapat menurun jika setelah semen beku dicairkan, hal ini karena proses thawing, sperma melewati berbagai suhu ekstrim yang dapat menurunkan kualitas semen beku tersebut (Komariah *et al.*, 2013).

2.4 Inseminasi Buatan

Inseminasi Buatan (IB) merupakan salah satu teknologi tepat guna untuk meningkatkan produktifitas pada ternak sapi dengan memanfaatkan potensi pejantan unggul agar mampu mengawini lebih dari satu induk dan mampu meningkatkan dalam kualitas genetik dari ternak tersebut (Susilawati, 2013)

Proses pengawinan ternak secara buatan dengan teknologi Inseminasi Buatan yaitu dengan cara melakukan deposisi pada semen beku pasca *Thawing* kedalam vagina ternak betina, dengan cara ini diharapkan dapat mempermudah perkawinan ternak dan mengatasi kelangkaan pejantan unggul yang saat ini sulit dijumpai di lapang (Fazrien, 2020)

Menurut Susilawati (2011), Menyatakan bahwa pelaksanaan Inseminasi Buatan yang perlu diperhatikan yaitu beberapa hal diantaranya: (1) Manusia (Inseminator dan Peternaknya) dalam hal ketepatan pelaksanaan Inseminasi Buatan dan penempatan semen (deposisi semen), (2) Fisiologi dari betina, (3) Kualitas semen beku yang berasal dari Balai Inseminasi Buatan.

2.5 Keadaan Umum Balai Besar Inseminasi Buatan Singosari

2.5.1 Letak Geografis BBIB Singosari

Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari berada di Dusun Glatik, Desa Toyomarto, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Dengan topografi berbukit-bukit pada ketinggian 800-1200 m diatas permukaan laut, dengan suhu berkisar 16-22⁰ C, kelembapan udara 70-90% dan curah hujan 2.233 mm/tahun.

Untuk menunjang aktivitasnya, BBIB Singosari yang memiliki areal seluas 67,72 hektar dilengkapi dengan bangunan perkantoran, asrama, gedung belajar, auditorium, guest house, kandang sapi dan kambing, laboratorium, arena penampungan, kebun rumput, gudang, garasi, perumahan dinas, kereta *biosecurity* dan alat mesin pertanian.

2.5.2 Sejarah Singkat BBIB Singosari

Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari merupakan Unit Pelaksana Teknis (UPT) eselon 2b yang bertanggung jawab pada Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan, sesuai dengan Surat Keputusan menteri Pertanian No. 681/Kpts/OT.140/11/2004, tertanggal 25 Nopember 2004. Sejarah Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari dimulai pada tahun 1976, dimana Pemerintah Daerah Provinsi Jawa Timur bekerja sama dengan Pemerintah Belgia dengan mendirikan laboratorium semen beku di Wonocolo Surabaya. Pemerintah Pusat mengambil alih pengelolaan laboratorium dan ditetapkannya laboratorium tersebut sebagai Cabang Balai Inseminasi Buatan Wonocolo dengan Surat Keputusan Menteri Pertanian No. 314/Kpts/Org/5/1978, tertanggal 25 Mei 1978. Tahun 1982, pemindahan lokasi dari Wonocolo ke Singosari Malang dan kemudian pada tahun 1984 Direktorat Jenderal Peternakan menetapkan sebagai Cabang Balai Inseminasi Buatan Singosari. Perkantoran BBIB Singosari dapat dilihat pada gambar 1.

Tahun 1986, Cabang Balai Inseminasi Buatan Singosari berkerjasama dengan pemerintah Jepang dalam proyek pengembangan Balai Inseminasi Buatan (BIB) Singosari (*The Strengthening of Singosari AI Centre ATA 233*) melalui perusahaan Japan International Chopperation Agency (JICA). Tahun 1988, status Cabang Balai Inseminasi Buatan (BIB) Singosari ditingkatkan menjadi Balai Inseminasi Buatan Singosari dengan Surat Keputusan Menteri Pertanian No. 193/Kpts/OT.212/2/1988, tanggal 29 Pebruari 1988. Tahun 1996, ditetapkannya Balai Inseminasi Buatan (BIB) Singosari sebagai Pusat Pelatihan Inseminasi Buatan dengan Surat Keputusan Direktorat Jenderal Peternakan No. 52/OT.210/Kpts/0896, tanggal 29 Agustus 1996, walaupun sebenarnya pelatihan sudah mulai dilaksanakan sejak tahun 1987. Tahun 2004, status Balai Inseminasi Buatan (BIB) Singosari ditingkatkan menjadi Balai Besar Inseminasi Buatan Singosari (BBIB) dengan Surat Keputusan Menteri Pertanian No. 681/Kpts/OT.140/11/2004, tanggal 25 Nopember 2004. Tahun 2010, Balai Besar Inseminasi Buatan Singosari (BBIB) Singosari ditetapkan menjadi PK - BLU berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan NO: 54/KMK.05/2010, tanggal 5 Pebruari 2010.

BBIB Singosari memiliki motto "**Setetes Mani Sejuta Harapan**" yang telah terregistrasi di Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia no IDM000138723. Dengan motto tersebut BBIB Singosari senantiasa memproduksi semen beku berkualitas sesuai dengan SNI 4869-1:2021 sampai 4869-3:2021, dengan menggunakan bahan pengencer yang berkualitas dan mesin-mesin modern.



Gambar 1. Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari

2.5.3 Struktur Organisasi

Balai Besar Inseminasi Buatan (BBIB) Singosari memiliki struktur organisasi seperti pada gambar 2.



Gambar 2. Struktur Organisasi BBIB Singosari Tahun 2023

