

Analisis Strategi Rantai Pasok (Supply Chain) Terhadap Kualitas Hatching Egg Dalam Aktivitas Ekspor pada PT. CJ-PIA

Qultsum Hanafis Dhina S.¹, Muhammad Rif'at Purwanto², Dinah Aulia³, Agnes Melani⁴,
Riani Azzahra Aulia⁵, Khoirul Aziz Husyairi⁶

^{1,2,3,4,5,6} Sekolah Vokasi, IPB University

E-mail: qultsumhanqultsum@apps.ipb.ac.id¹, rifatpurwanto@apps.ipb.ac.id², dinahaulia@apps.ipb.ac.id³,
agnes_melani@apps.ipb.ac.id⁴, rianiazzahra@apps.ipb.ac.id⁵, khoirulaziz@apps.ipb.ac.id⁶

Article History:

Received: 30 Oktober 2024

Revised: 14 November 2024

Accepted: 16 November 2024

Keywords: Efektivitas Rantai Pasok, Distribusi Telur Ayam.

Abstract: Fokus penelitian tertuju pada analisis sistem rantai pasok pada komoditas Hatching Egg (telur tetas) DOC PS, pada aktivitas ekspor PT. CJ-PIA dengan mengidentifikasi elemen-elemen penting yang mempengaruhi efektivitas rantai pasok, seperti kualitas produk, efisiensi distribusi, dan manajemen stok. Metode penelitian dilakukan dengan wawancara langsung dan observasi lapangan. Berdasarkan analisis tersebut, diketahui bahwa rantai pasok pada PT. CJ-PIA memiliki strategi pengelolaan yang sistematis dengan mitra pemasok sebagai hulu hingga pelanggan tetap sebagai hilir untuk meminimalisir ancaman dan kendala pada sistemnya. Sehingga, dengan adanya PT. CJ-PIA yang bekerja sama dengan para mitra pasok dan distributor tetap, dapat menjaga kesegaran dan ketersediaan telur yang menjadi produk akhir perusahaan.

PENDAHULUAN

Industri perunggasan memiliki nilai strategis khususnya dalam penyediaan protein hewani untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri, disamping peranannya dalam memanfaatkan peluang kesempatan kerja. Salah satu industri perunggasan yang memiliki peran penting dalam menyediakan protein hewani masyarakat adalah peternakan ayam ras petelur yang menghasilkan produk telur konsumsi. Salah satu peternakan yang dikembangkan untuk menunjang protein hewani adalah peternakan ayam ras petelur (Ardhiana et al, 2014). Menurut laporan BPS (2024) pada tahun 2021 sampai dengan 2023 secara berturut-turut rata-rata produksi telur ayam petelur adalah sebanyak 661.895,15, 699.384,40, 787.467,10. Kenaikan rata-rata pertahun ini menunjukkan adanya peluang yang menjanjikan bagi pengusaha untuk membuka usaha peternakan ayam petelur.

Penetasan merupakan bagian dari kegiatan pembibitan untuk mempertahankan dan meningkatkan populasi DOC. Dalam menetas telur, ada dua cara yang dilakukan yaitu penetasan secara alami dan penetasan secara buatan. Hatching Egg (HE) atau telur fertil merupakan telur yang telah dibuahi oleh ayam jantan dan dapat ditetaskan menjadi anak ayam. Telur fertil biasanya dihasilkan oleh perusahaan peternakan pembibitan ayam (breeding) dan sering diperdagangkan karena dapat dijadikan bibit ayam atau DOC (Day One Chick). Kualitas telur yang menurun disebabkan oleh hilangnya kadar air dan penurunan bagian internal telur

terjadi selama waktu penyimpanan. Suhu, kelembaban, penanganan, dan waktu merupakan faktor yang mempengaruhi kualitas telur selama penyimpanan (Evanuarini, et.al., 2021).

Rantai pasok produk hewani dapat mencakup beberapa mata rantai seperti peternak, agen, pedagang pengecer, warung makan, toko kue dan konsumen langsung (Sundari dan Tiyyar 2018). Jaringan pasokan yang saling terkait adalah keseluruhan rantai pasokan saling terhubung dimana integrasinya mengamankan penyediaan barang dan jasa bagi masyarakat dan pasar dengan baik, begitupun dalam pelayanan (Dolgui & Ivanof, 2020). Jaringan rantai pasok mencakup berbagai aktivitas, orang entitas, informasi, dan sumberdaya (Airee, et al., 2020).

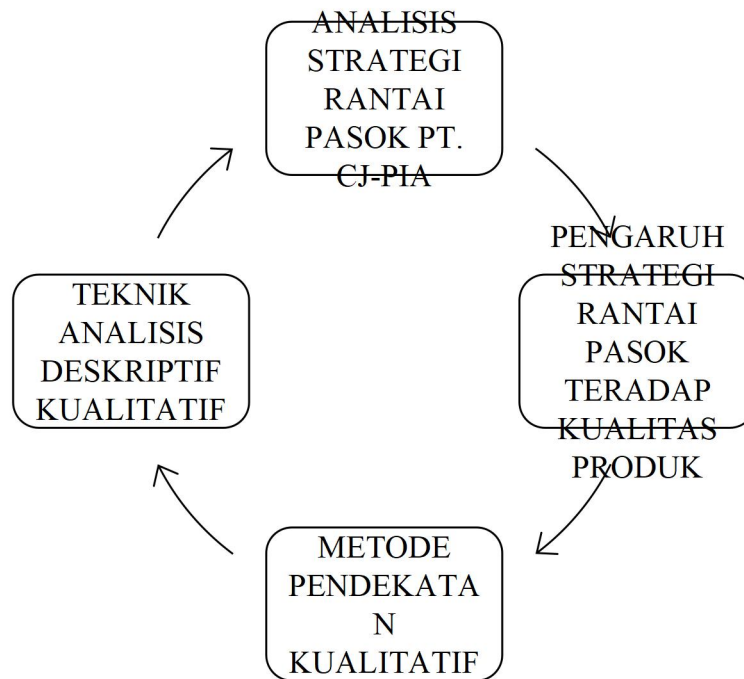
PT. CJ-PIA, sebagai salah satu kanal produsen utama untuk produk telur dan ayam PS (*Parent Stock*), memiliki peran strategis dalam memastikan ketersediaan pasokan yang berkualitas tinggi bagi produsen lain untuk didistribusikan sampai ke tangan konsumen. Oleh karena itu, manajemen rantai pasok yang efektif menjadi krusial untuk menjaga kualitas, kesegaran, dan ketersediaan telur dan ayam sampai ke tangan konsumen. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan tentu memiliki strategi manajemen rantai pasok, seperti pemilihan asupan kebutuhan ayam, suhu yang tepat, prosedur pengiriman produk serta lokasi pengiriman yang sudah terjadwal dengan baik.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui rantai pasok telur ayam ras pada perusahaan PT. CJ-PIA agar ketepatan produk telur ayam tepat sasaran baik ditingkat peternak maupun pedagang. Hasil analisis diharapkan dapat memberikan gambaran ketersediaan pasokan telur ayam, sebagai pertimbangan pengelolaan rantai pasok dalam menyampaikan produk dari produsen ke konsumen, begitu juga dengan konsumen lebih mudah mendapatkan produk dari produsen.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di PT. CJ-PIA Hatchery Sukabumi dengan tujuan untuk mengetahui rantai pasok *Hatching Egg* pada perusahaan. Metode yang diterapkan pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Wawancara ini dilakukan secara tatap muka dengan pihak manajemen operasional perusahaan selama 45-60 menit. Lokasi dan waktu penelitian dilakukan di Desa Bakalambang, Kec. Nagrak, Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat 43356, pada hari Jum'at, 10 Oktober 2024.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan mengolah hasil wawancara bersama manajer operasional PT. CJ-PIA, yang dilakukan dengan memilah informasi sesuai dengan topik penelitian mengenai manajemen logistik. Data kemudian dikelompokkan ke dalam beberapa tema yaitu strategi logistik, supply chain management, hambatan, dan penerapan manajemen logistik, untuk mendapat gambaran lengkap tentang manajemen logistik di perusahaan tersebut.



Gambar 1. Tahapan Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

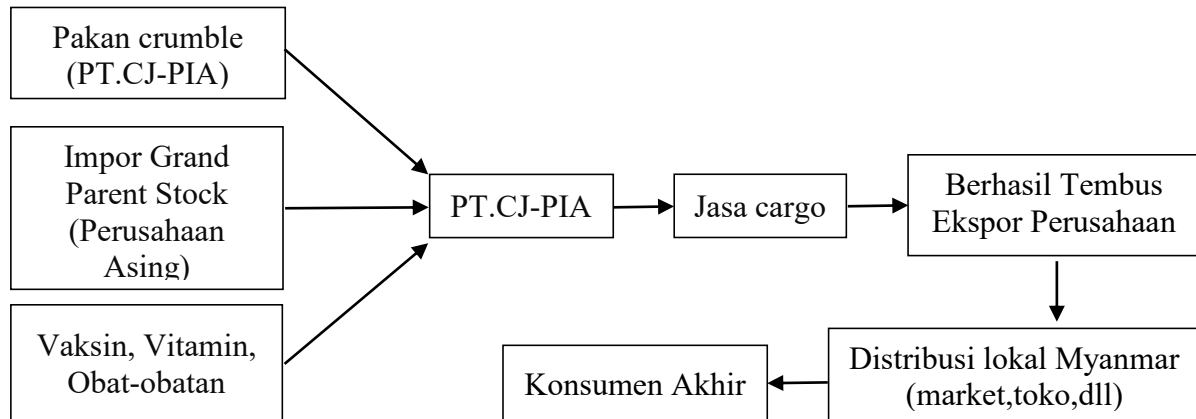
Rantai Pasok Pada Aktivitas Ekspor PT. CJ-PIA Hatchery Sukabumi

Manajemen rantai pasokan atau *Supply Chain Management* (SCM) adalah usaha yang melibatkan koordinasi hubungan bisnis antar organisasi dan perusahaan yang berpartisipasi, termasuk pengelolaan bahan baku dan material, informasi bisnis, dan arus keuangan. Selain itu, rantai pasokan ini adalah sistem yang berfungsi untuk memenuhi permintaan produk melalui proses produksi, pengiriman, penyimpanan, distribusi, dan penjualan. (Rahmani, 2022).

PT. CJ-PIA merupakan perusahaan yang tergabung dengan GPPU atau Gabungan Perusahaan Pembibitan Unggas (Indonesian Poultry Breeders Association). PT. CJ-PIA dibentuk berdasarkan kesepakatan bersama antara PT. Superfeed dan pemilik Patriot Intan Abadi. Kesepakatan ini bertujuan agar dapat menjaga kesinambungan pasokan DOC PS (*Day One Chick Parent Stock*) yang merupakan output atau produk akhir perusahaan. Bidang bisnis dari perusahaan ini adalah *Grand Parent Stock Breeder* dengan *Day One Chick Grand Parent Stock* (DOC GPS) yang diimpor sebagai bahan baku dan *Day One Chick Parent Stock* (DOC PA) serta *Hatching Egg Parent Stock* (HE PS) sebagai output produknya. Kemudian dalam kerjasama ini juga dilakukan pembangunan Farm GPS untuk memproduksi DOC GPS, dengan pasokan pakan dari PT. CJ Superfeed.

Pelaku-pelaku yang terlibat dalam sistem rantai pasok PT. CJ-PIA diantaranya pemasok pakan dan bahan baku, tempat penetasan dan kembangbiak, jasa pengiriman melalui udara dan produsen atau perusahaan penetasan telur di Myanmar. Pemasok pada perusahaan ini meliputi pengadaan pakan berupa *crumble* yang didapat dari mitra kerjasama PT. CJ Group, adapun kebutuhan lain seperti vaksin dan obat-obatan dibeli dari toko-toko sekitar tanpa ada kerjasama kontrak. Pengadaan bahan baku perusahaan yang berupa *Day One Chick Grand Parent Stock* (DOC GPS) diimpor dari Amerika dan New Zealand. Kemudian, PT. CJ-PIA berada pada posisi produsen yang membudidayakan dan melakukan penetasan terhadap telur sebelum kemudian disalurkan ke pelanggan tetap perusahaan untuk diolah kembali atau langsung diperjual belikan.

Pengiriman kemudian dilakukan oleh PT. CJ-PIA dengan transportasi truk box dan diantar ke bandara untuk diekspor ke Supplier di Myanmar hingga tersalurkan ke tangan konsumen akhir, dengan aliran rantai pasok seperti berikut:



Gambar 2. Aliran Rantai Pasok Pada Kegiatan Ekspor PT. CJ-PIA

Hatching Egg Parent Stock (HE PS) pada perusahaan ini difokuskan untuk menjadi produk ekspor yang sudah memiliki pasar dari negara Myanmar. Oleh karena itu, pada proses budidaya serta perlakuannya berbeda dengan produk DOC PS yang dipasarkan dalam negeri. Pada proses rantai pasoknya, PT. CJ Group sebagai pemasok akan mengirimkan pakan berupa *crumble* sesuai dengan jumlah dan waktu yang sudah ditetapkan. Kemudian, PT. CJ-PIA akan mempersiapkan kandang dengan melakukan sanitasi dan pemberian perlakuan lain sebelum DOC GPS yang diimport datang. Setelah ayam dipelihara selama 24 minggu dengan pemberian pola makan dan vaksin serta vitamin, ayam akan bertelur. Tahapan selanjutnya adalah memilih telur yang baik dan mempersiapkan telur untuk diekspor ke Myanmar. Pengiriman dilakukan di malam hari setelah pemilihan dan packing selesai, kemudian diekpor melalui jalur udara. Setelah *Hatching egg* (HE) sampai pada tangan supplier Myanmar yang berupa perusahaan penetasan, mereka akan memelihara ayam hingga siap di panen dan dijual ke berbagai tempat seperti supermarket, kedai makan dan sebagainya. Kegiatan jual beli kemudian terjadi hingga produk sampai ke tangan konsumen akhir dalam berbagai bentuk.

Tabel 1. Perbandingan rata-rata harga telur dan daging ayam di Indonesia dan Myanmar

Negara	Harga Telur	Harga Daging Ayam
Indonesia	Rp 27.000 - Rp 29.000 per 1 kg	Rp 38.000 - Rp 40.000 per 1 kg
Myanmar	Rp 15.000 - Rp 30.000 Per 1 kg	Rp 33.000 - Rp 110.000 per 1 kg

Pada aktivitas ekspor terakhir perusahaan, terdapat sejumlah 30.000 butir telur tetas atau *hatching egg* (HE) yang berhasil diimport dengan kualitas yang baik ke Myanmar. Hasilnya, perusahaan dapat memperoleh pendapatan sebesar Rp 250.000.000 hingga Rp 300.000.000 dalam sekali pengiriman. Sedangkan, harga rata-rata daging ayam dan telur di Myanmar berkisar antara Rp 15.000-Rp 30.000 per 1 kg untuk telur dan Rp 33.000-Rp 110.000 per 1 kg untuk dada ayam tanpa kulit dan tulang sesuai dengan bentuk olahannya. Sedangkan di Indonesia memiliki harga rata-rata Rp 27.000 – Rp 29.000 per 1 kg untuk telur dan Rp 38.000 – Rp 40.000 per 1 kg.

Transaksi yang dilakukan dalam proses aliran masuknya pasokan, tergantung dengan jenis

pasokan apa yang dibutuhkan. Misalnya, pada kebutuhan pakan dilakukan sesuai dengan jadwal pola pemberian pakan pada ayam. Hal ini disebabkan karena pemberian pakan pada ayam memiliki jumlah gram dan pola pemberian yang berbeda tergantung umur ayam yang dipelihara. Kemudian, pada kebutuhan lain seperti vaksin, obat-obatan dan vitamin dilakukan pembayaran secara langsung dan disesuaikan dengan kondisi kandang. Apabila ayam dalam kandang terkena virus atau penyakit maka pihak operasional akan langsung memesan vaksin dan obat-obatan pada toko sekitar, sehingga pembeliannya tidak terjadwalkan. Sedangkan transaksi dengan pihak Myanmar sebagai pelanggan ekspor HE dilakukan dengan menggunakan mata uang Dollar, hal ini membantu perusahaan menghadapi inflasi yang terjadi. Pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan pihak pemesan, biasanya dibayar dalam beberapa minggu atau bulan setelah HE sampai di tangan mereka.

Proses dan Prosedur Distribusi Ekspor Telur Tetas (*Hatching Egg*) pada PT. CJ-PIA

Prosedur ekspor telur tetas atau *Hatching Egg (HE)* tidak memerlukan izin khusus dari otoritas perdagangan karena termasuk barang ekspor bebas. Namun, untuk memastikan kelayakan ekspor, pelaku usaha perlu memenuhi sejumlah persyaratan dan sertifikasi seperti penerapan *Good Breeding Practices*, sistem kompartemen bebas Avian Influenza, prinsip-prinsip Kesejahteraan Hewan (*Animal Welfare*), dan jaminan keamanan pangan melalui Sertifikasi Veteriner.

PT. CJ-PIA telah menjangkau pasar internasional dengan mengekspor produk telur tetas atau *hatching egg (HE)* ke negara Myanmar. Hal ini dilakukan atas adanya kerjasama yang baik antara pihak PT. Cheil Jedang yang merupakan penanam modal asing pada perusahaan, perusahaan ini membantu membuka pasar yang lebih luas dan lebih besar terutama karena adanya kebutuhan dari negara tujuan ekspor terhadap telur tetas ayam ras itu sendiri. Pada proses ekspor dan kerjasama ini, melibatkan PT. CJ Group sebagai pemasok pakan, PT. CJ-PIA sebagai distributor serta pemerintah dalam memenuhi izin dan standar ekspor sesuai dengan peraturan yang ditetapkan.

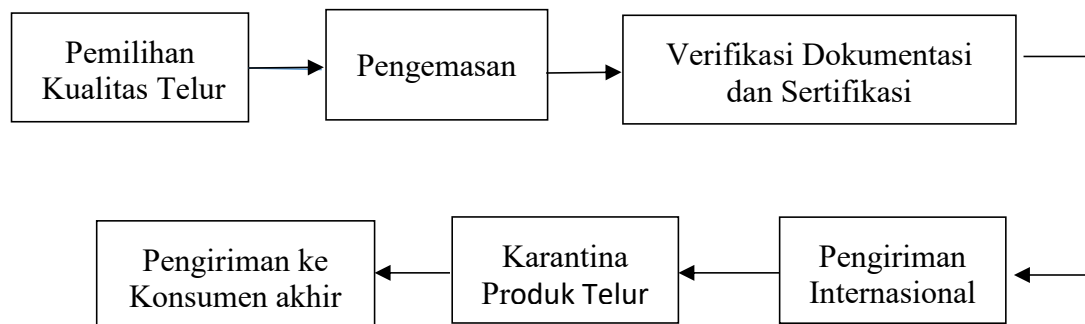
PT. CJ-PIA dalam proses distribusi ekspor HE, memilih untuk menggunakan moda transportasi truk box dengan pendingin untuk mengantar HE ke bandara dan dilanjutkan dengan distribusi menggunakan moda transportasi pesawat terbang atau jalur udara. Hal ini dilakukan untuk mempersingkat waktu pengantaran dan memaksimalkan jumlah pengiriman ke negara tujuan ekspor. Proses distribusi *Hatching Egg (HE)* pada perusahaan PT. CJ-PIA dilakukan dengan menggunakan truk box tertutup yang diatur dengan suhu sekitar 15°C. Hal ini dilakukan karena HE memerlukan suhu rendah untuk membuat embrio telur berhenti berkembang untuk sementara waktu dan mencegah pembusukan atau kerusakan pada telur.

Waktu pengiriman atau pendistribusian telur tetas (HE), dilakukan harus pada malam hari karena cuaca dan suhu malam yang lebih dingin dapat membantu embrio telur tetap berhenti berkembang untuk sementara waktu dan dilakukan pada hari yang sama dengan waktu pemilihan telur hingga proses packing.

Proses pemilihan telur tetas dilakukan dengan *Vision Machine* yang bekerja dengan cara menyorot lampu pada telur. Lampu yang disorot akan memperlihatkan perbedaan dari telur fertil dan infertil. Perbedaannya terletak pada kondisi telur, telur infertil akan terlihat menyala lebih terang dan kosong karena cahaya lampu dari mesin yang disorot menembus lapisan cangkang, sedangkan telur fertil menyala lebih redup dan embrio dapat terlihat karena cahaya tidak dapat sepenuhnya menembus cangkang, hal ini menandakan bahwa telur tersebut memiliki embrio yang berkembang dengan baik. Embrio yang sudah dipilih kemudian mendapat perlakuan seperti

pendinginan untuk menghentikan perkembangannya hingga sampai ke negara tujuan ekspor.

Pada prosedur pendistribusiannya juga dilakukan penetapan standar pengemasan untuk telur tetas atau *hatching egg* berupa pelapisan dengan kardus dan plastik kembali dan ditandai dengan detektor suhu yang memperlihatkan suhu telur pada saat proses pengemasan hingga proses distribusi ke tangan pelanggan. Hal ini dilakukan agar pelanggan juga mengetahui suhu telur pada sebelum dan sesudah dilakukannya pengiriman.



Gambar 2. Proses Distribusi *hatching egg* pada PT. CJ-PIA

Telur tetas (HE) yang sudah sampai di negara tujuan ekspor biasanya akan mengalami masa karantina atau pengecekan untuk diperiksa kondisinya mulai dari keadaan dan kesehatan telur untuk memastikan tidak ada virus, bakteri dan penyakit yang dapat mengakibatkan kerusakan atau memaparkan penyakit pada komoditas lain. Setelah dilakukan pemeriksaan, telur kemudian mendapat perlakuan kembali berupa pengecekan untuk melihat apakah terdapat telur yang rusak dan busuk atau embrio dalam telur mati dan berhenti berkembang. Namun pada kasusnya, perusahaan PT. CJ-PIA sejauh ini tidak pernah mendapat komplain atau masalah serupa pada HE yang di ekspor, sebaliknya perusahaan di negara tujuan ekspor memilih untuk menjadwalkan kembali pemesanan HE kepada PT. CJ-PIA.

Kemudian, PT. CJ-PIA tidak memiliki sistem pergudangan dan penyimpanan. Sistem pada perusahaan ini adalah setiap produk akhir yang berupa DOC PS dan Hatching Egg akan di distribusikan langsung kepada para pelanggan tetap untuk menjaga kualitas dan efisiensi dari perusahaan. Dari awal pemilihan telur dengan *Vision Machine* hingga ke proses packaging dilakukan dalam waktu 1 hari, sehingga setelah telur siap dikemas akan langsung dikirim dengan truk box yang sudah dipersiapkan suhunya sesuai dengan prosedur pengiriman. Pengiriman didalam hari dilakukan untuk mempertahankan suhu dari telur yang akan dikirim, sehingga embrio dalam telur akan berhenti berkembang tanpa ada kerusakan dan kebusukan.

Strategi Logistik dan Rantai Pasok Pada Perusahaan

Dari hasil analisis tersebut, menunjukkan hasil bahwa PT. CJ-PIA melakukan berbagai strategi pada proses rantai pasok perusahaannya, hal-hal tersebut meliputi :

a. Pengurangan Biaya Operasional

Biaya operasional perusahaan dapat dikurangi pada pasokan bahan baku dan bahan-bahan kebutuhan lainnya. Misalnya pada DOC GPS yang di import didapatkan dari mitra kerjasama PT. Cheil Jedang yang berasal dari Amerika dan New Zealand sehingga harga yang diberikan lebih rendah dan cara mendapatkannya lebih mudah. Kemudian pada pasokan pakan yang menjadi kunci kualitas produk juga didapatkan dari PT. CJ group yang sudah menjalin kerjasama dengan perusahaan. Sehingga perusahaan tidak perlu mencari ketersediaan pakan yang memadai dengan kualitas yang berubah-ubah.

Selain itu, perusahaan juga langsung mendistribusikan hasil produk akhir pada pelanggan tetap sehingga tidak memerlukan waktu dan biaya kembali pada proses pemasarannya. Perusahaan ini tidak memerlukan biaya pemasaran dan hanya memaksimalkan produk untuk pelanggan tetap dengan biaya distribusi yang lebih rendah karena pengantaran dilakukan secara langsung ke pelanggan tujuan yang sudah ditetapkan di awal dan tidak berubah-ubah, sehingga lebih efisien dan efektif.

Perusahaan juga tidak menggunakan jasa dari pihak lain dalam penyimpanan, pergudangan dan pengiriman karena semua prosesnya dilakukan oleh setiap unit farm dan *hatchery* sendiri. Kemudian, moda yang digunakan merupakan 4 hingga 5 unit truk pengantar yang menjadi investasi pada setiap unit farm dan *hatchery* dan hanya membayar untuk moda transportasi jalur udara untuk proses ekspor ke negara tujuan ekspor.

b. Pengurangan Modal

Modal utama dari PT. CJ-PIA merupakan bentuk penanaman modal asing dan merupakan modal gabungan dari 3 pihak yakni, PT. CJ Superfeed Ind. (CJS) sebesar 50%, Mr. Liem Chie An sebesar 25% dan Mr. Hilwan Setiawan sebesar 25%. Sehingga, perusahaan tidak melakukan pinjaman dan berhutang baik kepada pihak perbankan maupun pihak lainnya sebagai modal dalam melakukan proses operasionalnya. Kemudian, perusahaan juga tidak bergantung kepada bantuan apapun dari pemerintah, sehingga tidak dapat mempengaruhi perusahaan.

Strategi lainnya dari perusahaan adalah dengan mengirimkan langsung hasil akhir produk kepada pelanggan tanpa adanya gudang sehingga proses produksinya dilakukan dengan penjadwalan yang tetap dan setelah produk siap langsung didistribusikan. Hal ini membantu perusahaan untuk mengurangi modal yang digunakan untuk membangun gudang serta mengurangi stok penyimpanan yang mempengaruhi produk akhir. Sehingga biaya dapat dimaksimalkan ke proses pengembangbiakkan produk akhir, berupa *Day One Chick Parent Stock* (DOC PS) yang nantinya di distribusikan ke pelanggan tetap yang sudah bermitra dengan hubungan kerjasama sejak berdirinya PT. CJ-PIA.

c. Peningkatan Kepuasan

Peningkatan kepuasan akan mempengaruhi hubungan kerjasama antara perusahaan dengan mitra-mitra perusahaan. Sehingga PT. CJ-PIA menjaga kepuasan tersebut dengan mempertahankan kualitas dengan menentukan kualitas standar dari produk akhir. Selain itu, ketepatan jadwal pengiriman dan penyediaan produk juga akan meningkatkan kepuasan pelanggan tetap perusahaan ini. Selain meningkatkan kepuasan, adanya pelanggan tetap akan membantu perusahaan untuk melakukan distribusi dengan lebih efektif dan efisien sehingga tidak membuang-buang waktu hanya untuk mendistribusikan produk akhir.

Pengelolaan Manajemen Logistik Pada Sistem Rantai Pasok Perusahaan

a. Tipe dan Biaya Transportasi

PT CJ PIA menggunakan kendaraan Mitsubishi Fuso untuk mengangkut dan mengirim produk ayam petelur dan ayam pedaging ke pelanggan tetap mereka. Perusahaan ini memiliki tiga lokasi peternakan yang berada di Sukabumi, Cianjur, dan Ciamis. Sedangkan pelanggan tetap mereka berada di daerah Bogor dan dua lokasi lainnya di luar kota.

Untuk biaya transportasi, setiap pengiriman dari Sukabumi ke Bogor membutuhkan biaya sekitar Rp 1.150.000 per trip yang mencakup biaya bahan bakar, tol, dan perawatan kendaraan. Pengiriman dari Cianjur ke Bogor memerlukan biaya lebih rendah yaitu Rp 900.000 per trip karena jarak yang lebih dekat. Sementara untuk pengiriman dari Ciamis ke

luar kota membutuhkan biaya lebih besar yaitu Rp 1.850.000 per trip karena jarak yang lebih jauh.

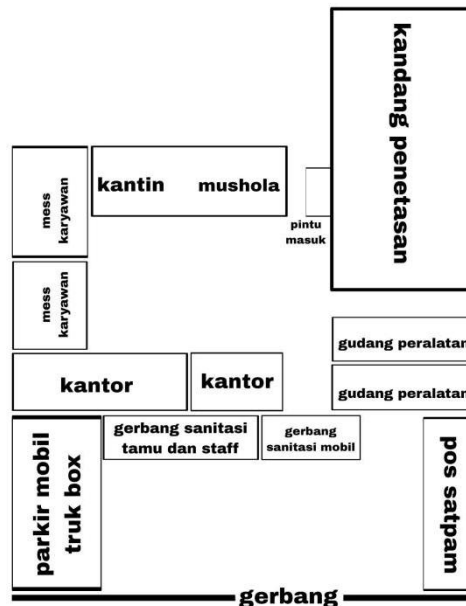
Perusahaan memiliki 5 unit Mitsubishi Fuso dengan kapasitas angkut 8 ton per kendaraan. Setiap bulan, perusahaan juga mengeluarkan biaya tetap untuk gaji supir sebesar Rp 4.000.000 per orang, dan biaya perizinan Rp 500.000 per kendaraan. Pengiriman dilakukan 2-3 kali dalam seminggu di pagi hari untuk menghindari kemacetan dan menghemat waktu perjalanan.

b. Manajemen Hubungan Pelanggan

PT. CJ-PIA sebetulnya sudah memiliki pelanggan tetap dan masih menjadi bagian badan perusahaan ini sendiri. Kemudian, perusahaan juga tidak berencana untuk menjual produk akhir ke pelanggan lain atau pasar yang lebih luas, hal ini terjadi karena perusahaan ini dibangun hanya berdasarkan hubungan saling ketergantungan dua perusahaan yakni PT. CJ Group dengan PT. Patriot Intan Abadi untuk memastikan pasokan yang dibutuhkan oleh kedua bidang usaha perusahaan tersebut tidak dapat terganggu dan terus tersedia.

Namun, kerjasama tersebut harus memiliki sistem yang dinamis dan agar terhindar dari resiko seperti kesalahan informasi yang dapat mengganggu kerjasama. Manajemen hubungan dilakukan dengan mengirim produk sesuai dengan jumlah yang sudah disepakati sejak awal, pengiriman produk sampai ke tujuan sesuai dengan jadwal yang sudah ditetapkan, menjaga kualitas produk dan menjaga ketersediaan produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan. Hal-hal tersebut dilakukan untuk mempertahankan dan memperkuat kepercayaan satu sama lain perusahaan sehingga tidak terjadi kesalahpahaman dan masalah yang tidak diinginkan.

c. Tata Letak Hatchery Sukabumi Perusahaan



Gambar 3. Denah Hatchery Sukabumi PT.CJ-PIA

Pemilihan lokasi Hatchery *Grand Parent Stock* dan *Parent Stock* dilakukan di Balekambang, Kec. Nagrak, Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat 43356, karena lokasi tersebut memiliki lingkungan yang baik bagi budidaya GPS. Pasalnya, ayam memerlukan lokasi budidaya dengan ketinggian 100 hingga 400 meter diatas permukaan laut, dan lokasi hatchery memiliki ketinggian sekitar kurang lebih 350 meter diatas permukaan laut. Ketinggian ini memiliki suhu dan kondisi lingkungan yang baik bagi budidaya ayam, hal ini disebabkan suhu yang berada pada kondisi tersebut tidak terlalu panas dan tidak terlalu dingin. Kondisi

suhu yang terlalu panas akan menyebabkan ayam mudah stress sehingga mengganggu perkembangannya.

Pada hari pertama ayam dibudidaya hingga tiga minggu kemudian, biasanya suhu akan disesuaikan ke angka 32°C hingga 35°C, kemudian saat tahap pertumbuhan yakni minggu ke tiga hingga ke enam, suhu diatur ulang ke angka 30°C hingga 25°C dan secara perlahan diturunkan kembali pada minggu keenam sebelum dipanen sekitar 18°C hingga 21°C. Pada ayam petelur, akan mulai bertelur pada usia 17 atau 18 minggu, telur-telur ini kemudian dipisahkan dan dipilih antara telur infertil dan telur fertil yang nantinya akan di ekspor.

Ayam-ayam yang berhasil bertelur adalah bentuk dari pemilihan lokasi yang sesuai dan nyaman bagi ayam. Jika kebanyakan ayam stress hingga menyebabkan kematian, maka salah satu masalahnya dapat disebabkan oleh pemilihan lokasi yang tidak sesuai atau pengaturan kandang yang tidak baik bagi kondisi ayam. Adapun alasan lain seperti ayam yang secara tiba-tiba terjangkit virus penyebab penyakit, hal ini juga dapat terjadi karena pemilihan lokasi kandang memiliki lingkungan terlalu lembab sehingga virus dan bakteri menyebar dengan cepat sehingga ayam terjangkit penyakit.

d. **Pengelolaan Sumber Daya Manusia dalam Perusahaan**

Pengelolaan sumber daya manusia di PT. CJ-PIA dilakukan dengan cara yang mendukung pengembangan karyawan. Misalnya, mereka diberikan pelatihan langsung tentang cara menangani ayam dengan baik, serta mengikuti seminar internal tentang teknologi terbaru, seperti model vaksin unggas. Selain itu, perusahaan juga mendorong karyawan untuk menghadiri seminar eksternal, sehingga mereka bisa terus belajar dan berkembang dalam karir mereka serta mengikuti perkembangan terbaru di industri.

Dampak Strategi Rantai Pasok Perusahaan Terhadap Kualitas Telur Tetas (HE)

Berdasarkan penelitian, telur tetas (HE) yang baik dapat dihasilkan oleh *Parent Stock* yang baik pula. Telur tetas (HE) berkualitas ini juga akan menghasilkan *Day One Chick* (DOC) yang juga berkualitas dan penting bagi proses budidaya hingga siap panen sebelum didistribusikan sampai ketangan konsumen akhir. Pengelolaan strategi yang baik pada rantai pasok seperti penyediaan dan pemilihan pakan berupa *crumble* dengan kualitas yang terjamin, pemilihan lokasi budidaya bagi *Grand Parent Stock* (GPS) yang sesuai, hingga ke proses pemilihan dan pemberian perlakuan pada telur yang berhasil ditetapkan akan menghasilkan telur yang berkualitas dan siap di ekspor ke negara tujuan.

Pengelolaan strategi yang baik pada rantai pasok dapat menjaga produksi telur tetas berjalan dengan efektif dan efisien. Sehingga, potensi terjadinya resiko penyebaran virus dan penyakit dapat dihindari. Selain itu, strategi yang ditetapkan dapat membantu menjaga kelancaran proses distribusi HE karena baik pengadaan pasokan hingga pelanggan yang menerima produk sudah terjadwal dan tersusun dengan rapih. Terutama karena HE merupakan komoditas yang riskan untuk didistribusikan mengingat perlu adanya perlakuan khusus seperti menghentikan pertumbuhan embrio melalui pendinginan dengan suhu 15°C prosedur pengemasan yang dilakukan berlapis dan menggunakan detektor suhu merupakan bentuk strategi dan upaya yang dilakukan oleh PT. CJ-PIA dalam pengelolaan komoditas dengan tingkat resiko yang lebih tinggi dibanding dengan distribusi DOC PS pada perusahaan. Sehingga, dengan adanya strategi pengiriman yang sudah tersusun akan membantu menjaga kualitas HE.

Adanya kendala pada salah satu strategi tersebut akan berdampak besar pada kondisi PS dan HE. Contoh, jika pengadaan pakan didapat dari perusahaan lain, maka pakan yang diberikan pada PS belum tentu sesuai dengan kondisi PS, sehingga mengakibatkan pertumbuhan PS tidak

maksimal. Kemudian, bila perusahaan tidak memiliki moda transportasi sendiri, maka perusahaan harus menggunakan jasa pengiriman yang tentu akan menambah pengeluaran perusahaan.

Strategi pengelolaan rantai pasok yang sudah dijalankan pada perusahaan sudah terbukti dapat membantu menjaga kualitas dan kondisi telur tetas (HE) yang dikirim ke Myanmar, hal ini ditunjukkan dengan adanya kerjasama yang berjalan dengan baik dan pemesanan yang berkala dari para supplier di negara tersebut.

Resiko dan Hambatan Perusahaan

PT. CJ-PIA bergantung pada pemasok bahan baku dari New Zealand dan Amerika, dan ketergantungan ini membawa tantangan tersendiri bagi perusahaan. Ketika ada kebijakan pemerintah yang mungkin menutup impor, situasi ini bisa sangat mengkhawatirkan. Dalam kondisi seperti itu, perusahaan akan kesulitan memenuhi kebutuhan produksi, yang tentu saja bisa mengganggu seluruh proses operasional.

PT. CJ-PIA menghadapi tantangan dengan serangan penyakit pada ayam yang disebabkan oleh bakteri dan virus. Kondisi ini mempengaruhi kesehatan ternak, yang tentu saja menjadi perhatian bagi perusahaan. Penyakit yang menyebar dengan cepat bisa berdampak langsung pada produksi, membuat karyawan harus berhadapan dengan situasi sulit. Selain itu, hal ini juga bisa mempengaruhi kualitas hasil produksi, yang tentu saja menambah tekanan bagi seluruh tim di perusahaan.

Mitigasi Resiko dan Hambatan Perusahaan

Untuk mengurangi ketergantungan pada satu atau dua pemasok, PT. CJ-PIA perlu aktif mencari dan menjalin kerjasama dengan pemasok alternatif, baik dari negara lain maupun dari dalam negeri. Dengan menjalin berbagai kemitraan, perusahaan bisa membangun jaringan pasokan yang lebih luas dan lebih stabil. Memiliki beragam sumber bahan baku ini akan memberikan fleksibilitas yang lebih besar dalam menghadapi situasi yang tidak terduga, seperti perubahan kebijakan pemerintah atau gangguan dalam rantai pasokan yang dapat menghambat produksi.

Langkah diversifikasi ini juga memberikan kesempatan bagi PT. CJ-PIA untuk memperoleh bahan baku dengan kualitas dan harga yang lebih kompetitif. Hal ini tentunya dapat meningkatkan efisiensi operasional dan membantu perusahaan mempertahankan daya saing di pasar. Dengan pendekatan ini, PT. CJ-PIA tidak hanya berusaha mengurangi risiko, tetapi juga berinvestasi untuk keberlanjutan dan pertumbuhan jangka panjang. Dengan mempersiapkan diri menghadapi tantangan di masa depan, perusahaan dapat memastikan kelangsungan operasionalnya dan tetap memenuhi harapan pelanggan.

Cara pencegahan sangat tergantung pada kondisi yang terjadi. Ketika penyakit disebabkan oleh virus, kenyataannya seringkali kita tidak bisa sepenuhnya menghentikannya. Dalam situasi seperti ini, revaksinasi menjadi satu-satunya langkah yang bisa diambil. Melalui revaksinasi, daya tahan tubuh ayam dapat diperkuat, meskipun kita tahu itu tidak akan menghilangkan virus sepenuhnya. Ini adalah upaya terbaik untuk mengurangi dampak penyakit, tapi tetap saja, ada keterbatasan yang membuat kita semua harus terus waspada dan berhati-hati.

Dengan adanya mitigasi risiko, perusahaan dapat dengan mudah menghadapi masalah yang kemungkinan terjadi dan sudah paham jalan keluar dari masalah tersebut. Selain itu, masalah yang sudah diperkirakan akan terjadi dapat membantu perusahaan menghindari masalah yang lebih besar serta dengan cepat memutuskan jalan keluar yang akan dipilih.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa PT. CJ-PIA telah berhasil mengelola rantai pasok dan distribusi produk telur tetas dengan sangat efisien, terutama untuk ekspor ke Myanmar. Dengan kerjasama yang erat antara pihak PT. CJ Group sebagai pemasok pakan, PT. CJ-PIA sebagai distributor, serta dukungan pemerintah dalam perizinan ekspor, perusahaan berhasil mempertahankan kualitas dan waktu pengiriman yang tepat.

Proses distribusi dengan menggunakan truk box dengan pendingin dan pengiriman melalui jalur udara memungkinkan produk sampai ke pelanggan dalam kondisi terbaik. Strategi pengelolaan rantai pasok perusahaan dengan pemilihan lokasi budidaya yang tepat, penggunaan pakan berkualitas, dan prosedur pengemasan yang cermat, terbukti dapat menjaga kualitas *Hatching Egg* (HE) yang diekspor.

Kerjasama yang baik dengan pemasok dan pelanggan tetap juga membantu perusahaan mengurangi biaya operasional dan meminimalkan risiko. Meski begitu, perusahaan masih menghadapi beberapa tantangan seperti ketergantungan pada pemasok tertentu dan ancaman penyakit yang dapat mempengaruhi kualitas ternak.

Sehingga, dengan adanya strategi-strategi tersebut, perusahaan dapat mempertahankan kualitas produk sekaligus meningkatkan hubungan kerjasama dengan semua mitranya baik dengan pemasok maupun mitra berupa pelanggan tetap dari dalam dan luar negeri.

DAFTAR REFERENSI

- Airee, S., Ojha, B. R., Ojha, A., & Bhandari, A. (2020). *Supply Chain Analysis of Rice (Oryza sativa. L.) Sub-Sector in Kanchanpur District, Nepal. International Journal of Social Sciences and Management*, 7(4), 224–233.
- Ardhiana, M.Y., B.A. Nugroho., dan B. Hartanto. 2014. Efisiensi Pemasaran Telur Ayam Ras di Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri. *Jurnal Fakultas Peternakan* 2 (1): 1-13.
- Badan Pusat Statistik (BPS - *Statistics* Indonesia). (2023). Harga Telur Ayam Petelur di indonesia, 2022-2023. Statistik Ekonomis: Pertanian, Perikanan, Kehutanan.
- Badan Pusat Statistik (BPS - *Statistics* Indonesia). (2023). Produksi Telur Ayam Petelur menurut Provinsi (Ton), 2021-2023. Statistik Ekonomis: Pertanian, Perikanan, Kehutanan.
- Badan Pusat Statistik (BPS - *Statistics* Indonesia). (2023). Harga Daging Ayam Ras di indonesia, 2022-2023. Statistik Ekonomis: Pertanian, Perikanan, Kehutanan.
- Direktorat Jenderal Peternakan dan kesehatan Hewan (Dirjen PKH). (2023). Perdana, Indonesia Berhasil Tembus Ekspor Telur Tetas Ayam ke Brunei Darussalam. Kementerian Pertanian.
- Evanuarini, Herly, Thohari, I., & Safitri, A. R. (2021). *Industri Pengolahan Telur*. Universitas Brawijaya Press.
- Hugos, Michael (2003). *Essential of Supply Chain Management*. Published by John Wiley & Sons Inc, New Jersey.
- Ivanov, D., & Dolgui, A. (2020). *Viability of intertwined supply networks: extending the supply chain resilience angles towards survivability. A position paper motivated by COVID-19 outbreak*. *International Journal of Production Research*, 58(10), 2904–2915.
- Rahmani, N.A.B. (2022). *Manajemen Rantai Pasokan*. Medan : PT Cahaya Rahmat

Rahmani.

Rosemary Mckinney. (2024). Harga Produk Myanmar 2024. Hikersbay.com

Sundari, S., & Tiyar, M. (2018). Analisa Rantai Pasok Dan Harga Pokok Penjualan Telur Ayam Ras Pada Pasar Way Halim Bandar Lampung. *Industrika: Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, 2(1), 33–44.