J-CEKI : Jurnal Cendekia Ilmiah
Vol.4, No.1, Desember 2024

Optimalisasi Strategi Penjualan Budidaya Ayam Petelur Melalui Pendekatan Matriks *Boston Consulting Group* (*BCG*) di Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta

Tessalonica Siahaan[1], Lauditta Indahdewi[2]
[1,2]Politeknik Ilmu Pemasyarakatan
E-mail: tessalonicaaj@gmail.coml[1], indahdewi.lauditta@gmail.com[2]

Article History:
Received: 08 Desember 2024
Revised: 28 Desember 2024
Accepted: 31 Desember 2024

Keywords: *Strategi Penjualan, Matriks BCG, Lembaga Pemasyarakatan*

Abstract: *Artikel ini membahas optimalisasi strategi penjualan budidaya ayam petelur melalui pendekatan matriks boston consulting group (BCG) di Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta. Strategi Penjualan yang diterapkan oleh Lapas belum mencapai nilai optimal dan produksi yang belum maksimal. Hal ini menjadi suatu masalah karena Lapas Narkotika Jakarta keterbatasan investasi dalam pengembangan usaha, regulasi yang ketat terkait dengan penjualan produk perikanan dari lapas, dan terdapat persaingan dari produsen ayam petelur lainnya baik didalam maupun di luar Lapas yang membuat sulit guna mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar lapas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi penjualan hasil produk budidaya ayam petelur melalui matris BCG, dan apa saja faktor yang menghambat dalam pelaksanaan penjualan hasil produk Lapas. Melalui pemahamam yang mendalam tentang masalah ini, artikel ini diharapkan dapat berkontribusi dalam menentukan strategi penjualan dari tulisan yang dibuat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deksriptif dengan tujuan agar dapat memahami fenomena dengan terjun langsung ke lapangan, sehingga dapat dideskripsikan dengan rinci tentang kondisi yang sebenarnya terjadi. Pengambilan data dilakukan dengan cara wawancara dengan 7 narasumber, melalui proses observasi dan studi dokumentasi. Sedangkan pengolahan data dilakukan dengan pengumpulan data, analisis data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.*

PENDAHULUAN

Sebagai bagian dari Sistem Peradilan Pidana (SPP), Pemasyarakatan merupakan sistem pemidanaan yang telah menggantikan sistem kepenjaraan. Dalam melakukan pembinaan terhadap narapidana dan memberikan perawatan kepada tahanan harus dilakukan sesuai dengan unsur kemanusiaan yang berlandaskan dasar Pancasila. Salah satu tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan kualitas hidup narapidana sehingga mereka terdorong untuk mengalami peningkatan

diri dan menghindari terlibat dalam kejahatan ilegal di masa depan. Pemasyarakatan yang berkomitmen untuk mengubah anggapan bahwa hal tersebut merupakan akhir dari proses kriminalisasi, menjalankan tugasnya secara sistematis sesuai dengan asas yang tertuang dalam Pasal 3 Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2022 Tentang Pemasyarakatan.

Pada tahun 2019, Direktur Jenderal Pemasyarakatan menerbitkan Surat Keputusan Nomor: PAS-03. PR.01.01 Tahun 2020 yang menetapkan Rencana Kerja Pemasyarakatan Tahun 2020. Pasal ini memuat 15 unsur yang mewakili tujuan Direktorat Jenderal Pemasyarakatan. Salah satu tujuannya adalah meningkatkan kaualitas SDM narapidana dengan memberikan program pelatihan keterampilan resmi kepada 35.860 narapidana. Pembinaan di lembaga pemasyarakatan semakin terfokus pada pelatihan kerja dan produktivitas. Keberhasilan program kemandirian ini bergantung pada peran serta seluruh pemangku kepentingan, baik Lapas, lembaga pelatihan, narapidana, maupun masyarakat umum. Untuk mendorong inisiatif pembangunan mandiri, Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia menekankan pentingnya mengembangkan teknik pelatihan lebih dari sekedar memberikan keterampilan kepada pekerja. Kehidupan masyarakat yang lebih dinamis, kekinian, dan penuh gaya mendorong pelaku bisnis untuk lebih fokus dalam menetapkan metode untuk mempertahankan pangsa pasar. Jumlah perusahaan sebanding yang beroperasi di industri yang sama, seperti perusahaan rumahan dan etalase online, telah meningkat, sehingga meningkatkan persaingan pasar. Lingkungan bisnis yang lebih ketat ini memaksa perusahaan untuk mengelola operasi mereka dengan hati-hati dan mencari solusi yang efektif agar tetap kompetitif. Akibatnya, bisa saja terjadi sales crash atau fluktuasi, misalnya pada saat budidaya ayam petelur di Lapas Narkotik Kelas IIA Jakarta.

Dalam dunia bisnis yang penuh persaingan, diperlukan strategi pemasaran yang efektif agar produk tidak hanya laris di pasaran tetapi juga mampu bersaing dan bertahan. Strategi ini merupakan rencana berkelanjutan dalam jangka waktu yang panjang, dirancang untuk menghadapi tantangan dari lingkungan yang kompetitif, dengan tujuan mencapai tujuan utama perusahaan (Kamaruddin, 2017). Mengingat jumlah pesaing yang banyak, terutama dalam industri Peternakan ayam petelur, Lapas Narkotika Jakarta perlu memahami kondisi penjualan di pasar untuk menghadapi pesaing dengan menggunakan Matriks BCG, dan juga mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi persaingan pasar. Analisis Matriks BCG merupakan strategi untuk mengklasifikasikan perencanaan bisnis dengan mempertimbangkan potensi keuntungan perusahaan.

LANDASAN TEORI

Berisi landasan teori yang dipakai pada penelitian ini. Pada bagian ini disarankan memuat banyak pendapat ahli dan berbagai referensi untuk memperkuat penelitian ini.

1. Teori Optimalisasi

   Optimalisasi adalah upaya untuk menemukan solusi terbaik, proses menemukan cara terbaik untuk mencapai dua tujuan, yaitu memaksimumkan keuntungan atau meminimalkan biaya. Optimalisasi adalah proses atau tindakan untuk meningkatkan efisiensi, kualitas, atau kinerja suatu sistem, proses, atau entitas sehingga mencapai hasil yang optimal atau terbaik. Menurut Siringoringo (Mahendra, 2023) terdapat beberapa faktor permasalahan optimalisasi yang harus diidentifikasi, yaitu :

   a. Tujuan, Siringoringo mengemukakan bahwa tujuannya dapat berupa maksimasi atau minimalisasi, yakni berupa maksimalisasi apabila tujuan yang ingin dicapai terkait dengan keuntungan, pendapatan, dan sebagainya, dan minimalisasi apabila tujuan optimasi terkait dengan tarif, waktu, jarak, dan lain-lain.

b. Alternatif Keputusan, Pengambilan Keputusan dihadapkanpada berbagai pilihan untuk mencapaitujuan yang ditetapkan. Salah satu pilihan yang memungkinkan adalah menggunakan sumber daya ayang terbatas, yang terdiri dari sumber dana dan tenaga kerja. Alternatif keputusan merupakan cara atau langkah yang ditempuh dalam upaya mewujudkan tujuan-tujuan yang ingin dicapai. Alternatif keputusan dapat dilihat dari bagaimana realisasi yang terjadi di lapangan.
c. Sumber Daya Yang Membatasi, Sumber daya adalah usaha yang harus dilakukaan untuk meraih sasaran yang sudah ditentukan atau ditetapkan. Tersedianya sumber daya ini bersifat terbatas, maka harus ada keterlibatan dalam melakukan penggabungan untuk memenuhi keperluan proses optimalisasi. Proses optimalisasi diperlukan untuk sumber daya yang terbatas karena keterlibatan factor-faktor seperti bahan baku, fasilitasproduksi, tenaga kerja, modal, pangsanpasar, dan peraturan pemerintah.

2. Konsep Matriks Boston Consulting Group (BCG)

Matriks BCG (Boston Consulting Group) adalah alat analisis strategis yang digunakan dalam manajemen portofolio produk perusahaan. Tujuan utama dari penerapan matriks BCG adalah untuk membantu perusahaan dalam menganalisis portofolio produk mereka dengan lebih efektif. Dengan menggunakan metode matriks ini, perusahaan dapat mengidentifikasi produkproduk yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi. Dengan demikian, tujuan utama dari penerapan matriks BCG adalah untuk membantu perusahaan dalam mengalokasikan sumber daya mereka secara efisien dan mengambil keputusan strategis yang tepat terkait portofolio produk mereka. Melalui analisis yang mendalam menggunakan matriks BCG, perusahaan dapat mengembangkan strategi yang sesuai dengan kondisi pasar dan memaksimalkan nilai dari portofolio produk mereka.



Sumber: Boston Consulting Group (BCG) website

Gambar 1. Diagram Matriks BCG

Dalam matriks ini, produk atau unit bisnis ditempatkan dalam kuadran berdasarkan 2 dimensi utama: pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan pasar (Hossain & Kader, 2020)

a. Tingkat Pertumbuhan Pasar

Sumbu ini mengukur tingkat pertumbuhan pasar atau industri tempat produk atau bisnis berada. Pasar dengan tingkat pertumbuhan tinggi menunjukkan peluang untuk ekspansi dan pertumbuhan lebih lanjut, tetapi juga memerlukan lebih banyak investasi. Pasar dengan pertumbuhan rendah cenderung stabil tetapi mungkin tidak memberikan potensi pertumbuhan yang besar.

b. Pangsa Pasar Relatif

Sumbu ini mengukur pangsa pasar suatu produk atau bisnis dibandingkan dengan pesaing utamanya. Pangsa pasar relatif menunjukkan seberapa kuat posisi produk dalam industri tersebut. Semakin besar pangsa pasar relatifnya, semakin dominan produk tersebut di pasar.

Dengan menggabungkan kedua sumbu ini, matriks BCG membagi produk atau bisnis ke dalam empat kuadran:

a. Stars (Bintang): Terletak di kuadran dengan pangsa pasar tinggi dan pertumbuhan pasar tinggi. Produk di kategori ini memiliki potensi besar untuk mendominasi pasar, tetapi memerlukan investasi besar untuk mempertahankan posisinya.
b. Cash Cows (Sapi Perah): Terletak di kuadran dengan pangsa pasar tinggi tetapi pertumbuhan pasar rendah. Produk ini adalah sumber pendapatan utama, tidak memerlukan banyak investasi tambahan, dan menghasilkan arus kas yang stabil.
c. Question Marks (Tanda Tanya): Terletak di kuadran dengan pertumbuhan pasar tinggi tetapi pangsa pasar rendah. Produk ini memiliki potensi untuk tumbuh, tetapi membutuhkan investasi besar untuk meningkatkan pangsa pasar. Jika berhasil, produk ini bisa menjadi "Stars," tetapi jika gagal, bisa berubah menjadi "Dogs."
d. Dogs (Anjing): Terletak di kuadran dengan pertumbuhan pasar rendah dan pangsa pasar rendah. Produk di kategori ini umumnya tidak memiliki prospek pertumbuhan yang baik dan sering kali dianggap tidak menguntungkan untuk dipertahankan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Metode ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami lebih dalam mengenai fenomena yang diteliti, yakni Optimalisasi strategi penjualan hasil produk narapidana dengan matriks *boston consulting group* di Lapas Narkotika Jakarta. Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan observasi, wawancara dan studi dokumen. Dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Optimalisasi strategi penjualan yang tepat untuk kegiatan budidaya ayam petelur di Lembaga Pemasyarakatan Narkotika Kelas IIA Jakarta melalui pendekatan matriks BCG

Optimalisasi berdasarkan teori dan konsep terhadap pembinaan kemandirian budidaya ayam petelur pada Lembaga Pemasyarakatan Narkotika Kelas IIA Jakarta dilakukan menggunakan Teori Optimalisasi dan Konsep Matriks Boston Consulting Group (BCG). Berdasarkan Teori Optimalisasi terdapat 3 Dimensi dan Konsep Matriks Boston Consulting Group (BCG) terdapat 2 Dimensi, dimana 3 dimensi dalam teori optimalisasi adalah Tujuan, Alternatif putusan dan Sumber daya yang membatasi. Sementara 2 dimensi dalam Matriks BCG adalah tingkat pertumbuhan umum produk dipasarnya dan pangsa pasar produk relatif terhadap pesaing terbesar dalam industri. Menganalisis produk dengan cara ini akan memberikan wawasan yang berguna tentang kemungkinan peluang dan masalah dengan produk tertentu.

a. Tujuan

Dalam Teori Optimalisasi yang memiliki indikator Maksimisasi dan Minimisasi. Tujuan dapat berupa maksimisasi atau minimisasi, tergantung pada konteksnya. Maksimisasi diterapkan ketika tujuan optimalisasi berkaitan dengan keuntungan, pendapatan, dan hal serupa. Sebaliknya, minimisasi dipilih ketika tujuan optimalisasi terkait dengan pengurangan biaya, waktu, jarak, dan lain sebagainya. Kegiatan Budidaya Ayam Petelur di Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta sudah

berjalan tetapi masih belum maksimal dalam segi jumlah produksi telur yang dihasilkan. Narapidana yang mengikuti kegiatan budidaya ayam petelur berjumlah 3 Orang dimana respon Narapidana sangat baik dengan adanya pembinaan budidaya ini membantu Narapidana untuk mempunyai keahlian ketika sudah selesai melaksanakan masa pidananya narapidana bisa mencari pekerjaan dan memenuhi kebutuhan hidupnya. dalam satu hari produksi telur adalah sebanyak 80% dari 1051 ekor ayam yang dibudidaya. Produksi telur tersebut belum maksimal karena seharusnya dapat mencapai 90%. Hal ini dikarenakan kurangnya kandang dan perubahan pakan ayam yang menyebabkan ayam stres dan harus beradaptasi. Selain pakan, telur juga disuntik vitamin setiap 2 minggu sekali.

b. Alternatif Keputusan

Dalam Teori Optimalisasi memiliki indikator yaitu Alternatif Pilihan, Alternatif Sumber Daya yang terbatas, Alternatif Mencapai Tujuan. Alternatif Keputusan menjelaskan Pengambilan keputusan di hadapkan pada beberapa pilihan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan, alternatif keputusan yang tersedia tentunya alternatif yang menggunakan sumber daya terbatas. Dalam kegiatan budidaya ayam petelur di Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta narapidana yang aktif dalam kegiatan ini hanya 3 orang yang telah melewati tahapan asimilasi, program pembinaan kemandirian ini memberi dampak yang positif bagi narapidana dan menambah kemampuan mereka sehingga dapat diterapkan pada saat telah keluar dari lapas nanti. Dari kegiatan ini, narapidana menjadi paham bagaimana merawat ayam agar dapat memproduksi telur yang berkualitas. Narapidana juga mendapatkan upah sebesar Rp. 150.000/bulan. Pada tahap penjualan, pihak ketiga yang membeli hasil telur produksi berasal dari warung, agen, hingga pasar. Setiap harinya produksi telur mencapai 1200 butir telur dari 1600 ekor ayam yang dibudidaya. Keunggulan dari telur ini adalah telur lebih fresh karena langsung dari kandang.

c. Sumber Daya Yang Membatasi

Teori Optimalisasi memiliki indikator yaitu Sumber Daya Fisik, Sumber Daya Manusia, dan Sumber Daya Organisasional. Sumber Daya Yang Membatasi menjelaskan bahwa komponen yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dan seringkali hanya tersedia dalam jumlah yang terbatas, sehingga perlu dikelola dengan efisien demi kesuksesan yang optimal. Keterbatasan sumber daya ini mendorong perlunya melakukan proses optimalisasi untuk mengelola dan memanfaatkan sumber daya yang terbatas secara efektif dan efisien, sehingga perusahaan dapat mencapai hasil yang optimal dalam operasionalnya. Sumber daya ini meliputi berbagai aspek yang sangat vital, seperti persediaan bahan baku yang memadai, fasilitas barang yang efisien, jam tenaga kerja, alokasi modal yang bijaksana, pemahaman akan pasar yang komprehensif, kepatuhan terhadap regulasi pemerintah yang relevan, dan unsur-unsur lain yang berperan dalam mendukung operasional dan pertumbuhan perusahaan secara keseluruhan. Untuk memaksimalkan program pembinaan kemandirian budidaya ayam petelur jika dilihat dari segi fasilitas barang dan persediaan bahan baku, hanya dimodalkan kandang ayam pada tahun 2020 sebagai lapas percontohan menjadi lapas produksi, dan mendapatkan anggaran lebih dari Direktorat Jenderal Pemasyarakatan hingga tahun 2021. Seiring berjalannya waktu Lapas Narkotika Jakarta bekerja sama dengan koperasi untuk meneruskan secara mandiri membangun peternakan budidaya ayam petelur. Hingga sekarang anggaran Lapas Narkotika Jakarta untuk meneruskan program ini dan melakukan investasi dilakukan secara mandiri.

Dalam pembinaan kemandirian budidaya ayam petelur di Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta terdapat kekurangan dalam sarana serta prasarana yang belum maksimal untuk menunjang pembinaan kemandirian budidaya ayam petelur. Contohnya adalah pasokan pangan ayam yang kurang sehingga mengakibatkan harus diganti dengan merk lain. Hal ini mengakibatkan jumlah

produksi telur yang tidak optimal. Selain itu juga jumlah kandang yang terbatas dapat mengakibatkan ayam stres dan berkurang produksi telurnya.

d. Tingkat Pertumbuhan Umum Produk

Tujuan dari faktor ini adalah untuk menilai seberapa cepat pasar untuk produk atau layanan tertentu berkembang. Dari hasil temuan fakta di lapangan nampak bahwa produk telur tidak cepat berkembang di pasaran. Pada dasarnya telur yang beredar di pasaran mayoritas adalah telur ayam negeri. Mayoritas pembeli juga paling banyak mencari telur ayam negeri. Dan telur ayam negeri inilah merupakan produk dari budidaya ayam petelur di Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta. Akan tetapi untuk meningkatkan pertumbuhan produk di pasar dapat dilakukan dengan cara melakukan inovasi pada produk telur misalnya membuat jenis telur omega atau telur ayam kampung omega atau packing yang premium. Jenis telur yang berbeda ini akan menambah pangsa pasar. Vitamin dan makanan yang disuntikkan ke ayam mempengaruhi kualitas telur yang dihasilkan. Sementara jenis kandang dan pangan mempengaruhi jumlah produksi telur. Hasil telur yang dihasilkan oleh Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta adalah bagus dan selalu fresh. Hal inilah yang menjadi daya tarik pembeli untuk terus memesan telur disini. Ibu Lina sendiri setiap harinya membeli 45 kilogram telur untuk kemudian dijual Kembali. Menurutnya, harga yang ditawarkan Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta cukup murah dan sesuai dengan kualitasnya. Telur dijual dengan kisaran harga Rp 26.000 per kilogram dipasarkan di pasar, warung sekitar, supplier dan petugas. Harga ditetapkan mengikuti harga pasar. Pelanggan yang sekaligus sebagai agen dan reseller tidak pernah mendapatkan aduan atau komplain mengenai kualitas produk.

e. Pangsa Pasar Relatif

Tujuan dari faktor ini adalah untuk mengukur seberapa besar pangsa pasar yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan pesaingnya. Pangsa pasar telur untuk wilayah sekitar Lapas Narkotika Jakarta sangat besar. Telur dipasarkan di agen, supplier, warung hingga pasar. Dan telur yang ditawarkan biasanya selalu habis setiap harinya. Bahkan belum dapat memenuhi seluruh permintaan telur dari pihak ketiga. penjualan produk ayam petelur Lapas Narkotika Jakarta masih belum optimal, hanya lewat muuluut ke mulut atau *word of mouth* (WOM). Akan tetapi untuk meningkatkan pangsa pasar relative dapat dilakukan dengan cara meningkatkan distribusi misalnya secara online melalui aplikasi belanja, atau masuk ke pasar swalayan.

Elaborasi Pengaplikasian Matriks BCG

Dog, Question Mark, Star dan Cash Cows merupakan empat bagian yang ada dalam matriks BCG dan dibagi berdasarkan kriteria pangsa pasar dan pertumbuhan pasar. Dengan menggunakan konsep internal dan eksternal (dua faktor utama yang dibahas di atas yaitu: Pesaing dan potensi pasar), akan lebih jelas dalam melihat konsep BCG. Kunci dari konsep matriks BCG adalah menaruh perhatian lebih pada pesaing dan potensi pasar. Kedua kombinasi ini merupakan faktor-faktor yang sangat penting dan krusial baik dalam praktek maupun teori untuk memahami konsep matriks BCG. Ketika pasar sudah stabil maka ini merupakan kunci utama dalam mempertimbangkan langkah yang dapat ditempuh oleh setiap perusahaan, karena dengan kestabilan pertumbuhan pasar maka ini merupakan indikasi awal bahwa perusahaan telah kemungkinan dapat berada dalam kondisi krisis. Pasar yang stabil bisa disebabakn oleh pesaing yang terlalu banyak atau juga pasar yang dalam hal ini konsumen yang sudah homogen dimana semua ceruk pasar yang ada telah diakomodasi, dampak bagi perusahaan adalah kembali melihat kondisi didalam perusahaan sendiri, jika perusahaan masih memiliki pangsa pasra yang baik maka perusahaan masuk dalam kategori cash cows, tetapi jika sebaliknya maka perusahaan berada dalam kondisi kritis dog.

Hasil budidaya ayam petelur yang dilakukan di Lembaga Pemasyarakatan Narkotika Kelas IIA Jakarta sudah diperjualbelikan di luar Lapas, akan tetapi pangsa pasarnya masih belum luas atau masih di wilayah sekitar Lapas. Pangsa pasar ayam petelur pada dasarnya sangat luas karena hampir seluruh rumah tangga mengkonsumsi telur sebagai bahan pokok. Karena itu, sebenarnya pangsa pasar Jakarta yang dapat diambil oleh hasil budidaya ayam petelur di Lembaga Pemasyarakatan Narkotika Kelas IIA Jakarta masih luas. Akan tetapi, persaingan di bisnis ayam petelur sangat ketat karena banyaknya supply telur baik dari Jakarta sendiri maupun luar Jakarta.

Karena itu, dapat disimpulkan bahwa penjualan hasil budidaya ayam petelur di di Lembaga Pemasyarakatan Narkotika Kelas IIA Jakarta bila disandingkan dalam matriks BCG berada dalam kategori Cash Cows.

Optimalisasi hasil budidaya ini, hal yang dapat dilakukan adalah melakukan inovasi pada hasil produk. Misalnya dengan memproduksi telur omega atau telur ayam kampung omega. Dengan inovasi ini diharapkan dapat membuka pangsa pasar baru dan juga pesaing produknya masih sedikit. Dengan memproduksi telur omega, maka diharapkan hasil budidaya dapat dimasukkan ke supermarket-supermarket di Jakarta dan dijual dengan harga yang pantas. Harus bisa meningkatkan distribusi penjualan supaya perkembangan pangsa pasarnya dapat meningkat.

Kendala yang dihadapi dalam Pelaksanaan Pelayanan Kesehatan

a. Penjualan hasil produksi yang belum maksimal

Penjualan produk menjadi tantangan, Lapas belum memiliki sistem distribusi yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Penjualan sering kali terbatas dan belum maksimal pada kalangan internal, seperti petugas Lapas dan warga sekitar, yang mungkin belum sepenuhnya menyadari kualitas dan keunggulan produk ayam petelur yang dihasilkan oleh Lapas Narkotika Jakarta. Lapas Narkotika Jakarta memproduksi sekitar 1000 butir telur, namun penjualan hanya mencapai 700 butir, maka sisa 300 butir terkadang diambil alih oleh pegawai Lapas untuk dijual kembali dan keperluan pribadi mereka. Hal ini menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara produksi dan penjualan yang cukup signifikan. Salah satu faktor utama yang menyebabkan penjualan tidak optimal adalah ketidakstabilan produksi.

b. Produksi telur yang belum maksimal

Kurang maksimalnya produksi telur salah satunya adalah karena kesehatan ayam dan perubahan pakan. Diperlukannya pemberian sanitasi atau pemberian obat dan disinfektan secara berkala untuk kesehatan ayam petelur. Jika terjadi perubahan pakan, maka sudah dipastikan akan terjadi penurunan produksi dari ayam petelur, maka perlunya adaptasi dari ayam petelur dengan pakan yang baru. Hal ini terjadi karena lapas terletak di tengah kota Jakarta yang panas dan bising keadaannya maka mengakibatkan ayam mengalami stres dan harus beradaptasi dalam produksi telur. Ayam yang sehat adalah kunci untuk memastikan pasokan telur yang stabil, namun jika kesehatan ayam terganggu, dampaknya langsung terasa pada operasional. Ketidakstablian produksi juga menjadi masalah pada sisi pengiriman dan ketersediaan stok telur. Produksi telur tidak selalu konsisten, dan fluktuasi jumlah telur yang dihasilkan membuat Lapas kesulitan menentukan stok yang tepat. Jika tidak ada kepastian mengenai jumlah telur yang tersedia, maka pembeli cenderung ragu untuk membeli dalam jumlah yang besar sesuai permintaan. Ketika permintaan dari pasar meningkat, Lapas tidak dapat menyanggupinya, dan akibatnya, pasar mencari alternatif laiin. Telur dari Lapas Narkotika Jakarta yang seharusnya menjadi pilihan utama justru kalah bersaing dengan produk dari tempat lain yang dapat menjamin ketersediaan dan kualitas. Keberhasilan program pembinaan ini sangat bergantung pada bagaimana Lapas mengelola produksi dan

penjualannya. Hal ini akan menciptakan jaminan kestabilan produksi, penjualan, dan pendapatan, serta memberikan keamanan bagi semua pihak yang terlibat dalam rantai bisnis tersebut.

c. Belum adanya Perjanjian Kerjasama dengan pihak ketiga

Salah satu faktor penting yang mendukung kelancaran operasional dan kestabilan pendapatan adalah dengan adanya Perjanjian Kerjasama atau Memorandum of Understanding (MoU) antara produsen, dalam hal ini Lembaga Pemasyarakatan (Lapas), dengan pihak ketiga seperti penyedia pakan ayam dan pembeli atau supplier telur. Saat ini Lapas sebagai produsen ayam petelur masih belum memiliki MoU dengan pihak-pihak tersebut. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi keberlangsungan bisnis, karena ketergantungan yang besat pada ketidakpastian pasar, baik dari sisi pasokan pakan maupun penjualan produk akhir berupa telur. Tanpa perjanjian yang jelas, risiko fluktuasi harga, ketidakterjaminan pasokan, dan ketidakkonsistenan permintaan semakin besar. Tidak adanya Perjanjian Kerjasama terutama dengan penyedia pakan ayam, berakibat kesulitan lapas menerima supply pakan ayam yang stabil, sehingga harus mengganti pakan ayam yang berakibat ayam harus beradaptasi dan berkurang jumlah produksi telurnya.

d. Tidak adanya dukungan dana dari Ditjenpas

Terkait sumber daya yang membatasi untuk memaksimalkan program pembinaan kemandirian budidaya ayam petelur jika dilihat dari segi fasilitas barang dan persediaan bahan baku, Lapas awalnya mendapat dukungan dana dari Direktorat Jenderal Pemasyarakatan pada tahun 2020-2021. Anggaran tersebut digunakan sebagai modal awal untuk membangun infrastruktur dasar yang diperlukan guna menjadikan Lapas Percontohan sebagai Lapas Produksi, dengan fokus pada budidaya ayam petelur. Namun, setelah modal awal tersebut digunakan, sisa dana harus dikelola oleh Lapas secara mandiri untuk membangun dan mengembangkan program pembinaan budidaya ayam petelur secara berkelanjutan.

Setelah pendanaan awal tersebut, Ditjenpas tidak lagi memberikan suntikan dana tambahan untuk melanjutkan program ini. Hal ini berarti bahwa sejak tahun 2021, Lapas harus menjalankan program pembinaan budidaya ayam petelur dengan anggaran internal atau anggaran mandiri. Keadaan ini tentu menjadi tantangan tersendiri bagi Lapas, karena program ini memerlukan biaya operasional yang signifikan, termasuk untuk pakan ayam, perawatan kandang, dan pembinaan narapidana yang terlibat dalam produksi. Meskipun dukungan finansial dari Ditjenpas tidak lagi berlanjut, Ditjenpas tetap memberikan bentuk dukungan lain yang berharga. Salah satu bentuk dukungan tersebut adalah dengan membeli hasil produksi telur ayam dari Lapas Narkotika Jakarta ketika ada kunjungan atau kegiatan di Lapas. Pembelian produk ini menjadi bentuk nyata perhatian Ditjenpas terhadap keberlangsungan program, serta membantu Lapas memasarkan hasil produksinya. Dukungan ini tidak hanya membantu meringankan beban finansial Lapas tetapi juga memberikan motivasi bagi para narapidana yang terlibat dalam program, karena mereka melihat bahwa hasil kerja keras mereka diapresiasi dan bermanfaat

KESIMPULAN

Dalam mengoptimalkan budidaya ayam petelur di Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta terdapat beberapa faktor seperti, target konsumen yang tepat. Adanya inovasi jenis telur dan pengemasan produk yang lebih menarik akan berdampak kepada pemesanan produk dari konsumen. Penting adanya kerjasama dengan pihak ketiga dalam saluran distribusi maupun

produksi dari pembinaan kemandirian yang ada di dalam Lapas dan dari hal pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan keahlian bagi narapidana serta memperkuat operasi bisnis. Semua elemen ini ada teori Optimalisasi dan konsep *Boston Consulting Group* (BCG) saling berhubungan untuk mengoptimalkan budidaya ayam petelur yang maksimal dan sukses di Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta.

Berdasarkan kondisi penjualan hasil produk ayam petelur pada Lapas Narkotika Kelas IIA Jakarta, dapat diberikan saran yaitu, Perlu adanya Perjanjian Kerjasama dengan pihak ketiga, terutama penyedia pakan ayam dan pihak ketiga. Dengan Perjanjian Kerjasama ini diharapkan pasokan pangan untuk ayam dan penjualan telur akan stabil. Melakukan inovasi terhadap produk telur yang digemari di kalangan konsumen contohnya telur omega atau telur ayam kampung. Mengadakan kerjasama penjualan dengan pasar swalayan atau aplikasi belanja untuk memperluas pangsa pasar. Memberikan intensitas yang lebih maksimal terkait budidaya ayam petelur pada narapidana. Peningkatan intensitas pelatihan budidaya ayam petelur pada narapidana adalah kunci. Dengan memberikan pelatihan yang lebih mendalam dan intens, mereka akan menguasai keterampilan produksi dengan lebih baik, meningkatkan kualitas produk, dan memiliki peluang lebih besar untuk sukses setelah pembebasan.

DAFTAR REFERENSI

Afriani, S., & TrisnaYanti, R. (2021). Analysis Of Product Development Strategy and Position by Using Matric BCG and PLC. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, *5*(1), 6.

Creswell, John W. (2009). *Third Edition Research Design Qualitative, Quatitave, and Mixed Approaches.* University Of Nebraska-Lincoln.

Duli, N. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data dengan SPSS*. CV. Budi Utama.

Hossain, H., & Kader, M. A. (2020). An Analysis on BCG Growth Sharing Matrix. *International Journal of Contemporary Research and Review*, *11*(10). https://doi.org/10.15520/ijcrr.v11i10.848

Jr. Thompson, A. A., & Strickland, A. J. (1995). *Crafting and Implementing Strategy*. Irwin, Inc.

Jr., V. A. A., & Mertz, N. T. (2014). *Theoretical Frameworks in Qualitative Research* (2nd ed.). SAGE Publications, Inc.

Kamaruddin. (2017). Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Gas Elpiji Perspektif Ekonomi Islam. *LAA MAISYIR, Vol. 4 No.*

Keputusan Direktur Jenderal Pemasyarakatan Nomor PAS-03.PR.01.01 Tahun 2020 tentang Resolusi Pemasyarakatan

Mahendra, I. G. A. (2023). Optimalisasi Program Pendewasaan Usia Perkawinan Di Dinas Pemberdayaan Perempuan Perlindungan Anak Dan Pengendalian Penduduk Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Registratie*, *20*(2), 1–23.

Melati, I. S., Margunani, M., Mudrikah, S., & Pitaloka, L. K. (2020). Upaya Optimalisasi Praktik Digital Marketing Untuk Meningkatkan Hasil Penjualan Produk Warga Binaan Lembaga Pemasyarakatan. *Panrita Abdi - Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, *4*(2), 155. https://doi.org/10.20956/pa.v4i2.7685

Mohajan, H. K. (2015). Present and Future of Nestle Bangladesh Limited. *American Journal of Food and Nutrition*, *3*(2), 34–43. https://doi.org/10.12691/ajfn-3-2-1

Murdiyanto, E. (2020). Metode Penelitian Kualitatif (Sistematika Penelitian Kualitatif). In *Yogyakarta Press*.

Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 1999 Tentang Pembinaan dan Pembimbingan Warga Binaan Pemasyarakatan

Risaldo, A. (2021). Implementasi Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Nilai Jual Hasil Produksi Warga Binaan Pemasyarakatan Agung Risaldo. *POINT Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, *3 No. 1*, 1–12.

Sunia, U., Edison, & Kurnianingsih, F. (2023). Model Kemitraan Dalam Program Pembinaan. *Jurnal Administrasi Publik*, *5*, *No. 1*.

Tambunan, W., Sukmono, Y., & Anggreani, L. O. (2021). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan dan Daya Saing. *Jurnal Optimalisasi*, *7*(1), 48.

Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2022 Tentang Pemasyarakatan

Widharta, W. P., & Sugiharto, S. (2013). Penyusunan Strategi Dan Sistem Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, *2*(1), 1–15.

Wulandari, S. (2012). Efektifitas Sistem Pembinaan Narapidana Di Lembaga Pemasyarakatan Terhadap Tujuan Pemidanaan. *Hukum Dan Dinamika Masyarakat*, *9*(2), 131–142.