

RINGKASAN

Manajemen Produksi dan Pemasaran Telur di PT. Peternakan Sawo Jaya Kabupaten Mojokerto, Siti Nur Aisyah, Tahun 2025, D-IV Manajemen Bisnis Unggas, Jurusan Peternakan, Politeknik Negeri Jember, Prof. Dr. Ir. Rr. Merry Muspita Dyah Utami, M.P., IPM (Pembimbing Magang).

Tujuan magang adalah mengembangkan pengetahuan dan keterampilan mahasiswa antara teori dengan penerapan langsung di dunia kerja, mampu berpikir kritis mengenai permasalahan yang terjadi di lapangan dan menambah rasa percaya diri maupun pengembangan ilmu terkait dengan bidang usaha yang dilakukan di tempat magang.

Kegiatan magang di laksanakan di PT. Peternakan Sawo Jaya, yang berlokasi di di Jl. KH. Mansyur KM 11, Desa Sawo, Kecamatan Jetis, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur. Kegiatan magang di laksanakan pada tanggal 22 Juli sampai 22 November 2025. PT. Peternakan Sawo Jaya bergerak di bidang peternakan ayam petelur. Bisnisnya mencakup produksi telur ras murni, telur omega dan telur herbal.

Manajemen produksi pada usaha peternakan melibatkan pengaturan berbagai faktor produksi, mulai dari tenaga kerja, pakan, sarana, hingga teknologi yang digunakan. Pengelolaan faktor produksi yang baik, apabila didukung oleh penerapan teknologi. Pada fase layer berperan penting dalam merangsang sistem saraf dan kerja hormon reproduksi, terutama *follicle-stimulating hormone* (FSH) dan *luteinizing hormone* (LH), yang berfungsi dalam proses pembentukan telur. Karena itu, program pencahayaan tidak hanya digunakan sebagai penerangan, tetapi juga sebagai stimulator produksi. Di PT. Peternakan Sawo Jaya, penerapan pencahayaan dilakukan dengan sistem intermiten, yaitu pencahayaan yang diberikan pada waktu-waktu tertentu untuk mendukung efisiensi dan produktivitas ayam petelur.

Distribusi telur PT. Peternakan Sawo Jaya dilakukan secara terencana dan terkoordinasi untuk memenuhi pasar di dalam dan luar daerah. Sebagian besar pasokan dipasarkan di wilayah Jawa Timur, terutama Mojokerto, Surabaya, Malang, Gresik,

dan Lamongan, serta meluas hingga luar provinsi seperti Bandung dan bahkan ke Kalimantan. Luasnya jangkauan distribusi mencerminkan kapasitas produksi yang besar dan kepercayaan konsumen terhadap kualitas telur yang dihasilkan. Selain melalui pedagang dan distributor tradisional, perusahaan juga memasarkan produknya melalui saluran modern, bekerja sama dengan swalayan besar seperti Lotte Grosir serta industri pengolahan pangan dan bakery, termasuk Spikoe dan Sari Roti.

Secara keseluruhan, kegiatan magang memberikan gambaran mendalam mengenai penerapan manajemen produksi yang baik untuk menghasilkan telur yang berkualitas.