

Pengembangan UMKM Ternak Ayam Potong Sebagai Bentuk Usaha Ekonomi Produktif di Desa Muncan Kabupaten Karangasem

Putu Indah Hapsari^{1*}, Putu Ngurah Suyatna Yasa², I Putu Iwan Pramana Putra³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa, Bali-Indonesia

*e-mail korespondensi: pt.indahhapsari@gmail.com

Abstract

The conditions of the covid 19 pandemic provide a collision, one of which is from the economic sector, MSMEs make a solution to get income. Animal husbandry is one of the MSME commodities that can be developed, namely the business of selling chicken meat (broiler). Muncan village with a cool topography and is a rural area, the existence of livestock is very supportive of this situation. One of the activists of this home industry is I Wayan Rudi, whose product specifications are broiled chicken and broiled chicken. There are several problems related to the management of the business, namely not yet doing financial records, insufficient production equipment and not having social media. The type of activity that needs to be done to help is to provide training and assistance in simple financial recording, procurement of some production equipment and use of social media. The purpose of this service activity is to increase partners' understanding of business financial records, production equipment that can help increase their business production capacity and the use of social media which will ultimately be able to increase the number of sales. The expected results of this activity are an increase in assets, business turnover, total production and an increase in the number of workers. The output targets to be achieved are: increased competitiveness, increased turnover and edded value of SMEs, increased production, publication in national/international journals, online print media publications, uploading videos on YouTube.

Keywords: SMEs, Broiler Chicken Farming, Training and Mentoring

Abstrak

Kondisi pandemic covid 19 memberikan benturan salah satunya dari sektor ekonomi, UMKM menjadikan solusi untuk mendapatkan penghasilan. Peternakan salah satu komoditi UMKM yang bisa dikembangkan yaitu usaha penjualan daging ayam (ayam potong). Desa muncan dengan topografi sejuk dan merupakan area pedesaan keberadaan peternakan sangat mendukung dengan situasi seperti ini.

Salah satu penggiat industri rumah tangga ini adalah I Wayan Rudi spesifikasi produk adalah ayam potong dan ayam panggang. Terdapat beberapa permasalahan terkait dengan pengelolaan dari usaha tersebut, yaitu belum melakukan pencatatan keuangan, peralatan produksi yang belum mencukupi dan belum memiliki media sosial. Jenis kegiatan yang perlu dilakukan untuk membantu adalah memberikan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan sederhana, pengadaan beberapa peralatan produksi dan penggunaan media sosial. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah meningkatkan pemahaman mitra terkait pencatatan keuangan usaha, peralatan produksi yang dapat membantu meningkatkan kapasitas produksi usahanya dan penggunaan media sosial yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan jumlah penjualan. Hasil yang diharapkan dari kegiatan ini adalah terdapat peningkatan aset, omset usaha, jumlah produksi serta peningkatan jumlah tenaga kerja. Target luaran yang ingin dicapai adalah: peningkatan daya saing, peningkatan omset dan edded value UKM, peningkatan produksi, publikasi pada jurnal Nasional/Internasional, Publikasi Media Cetak online, Mengunggah video di *youtube*.

Kata Kunci: UMKM, Ternak Ayam Potong, Pelatihan dan Pendampingan.

Accepted: 2023-09-04

Published: 2023-10-31

PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM dalam masa pandemic covid 19 mengalami peningkatan, masyarakat yang terdampak akibat pandemic covid 19 mengambil alih segmen UMKM dengan berbagai jenis untuk mata pencarian utama. Mereka yang merantau beralih membuka usaha UMKM dirumah yaitu didesa asal. Begitu juga yang dilakukan salah satu pelaku UMKM I Wayan Rudi yang menggeluti usaha potong ayam yang berlokasi di Br. Dinas Kawan, Desa Muncan, Kec. Selat, Kab. Karangasem yang berlokasi kurang lebih 24 km dari pusat kota Amlapura. Desa Muncan memiliki tofografi tinggi dengan suhu yang sejuk berkisar 28 derajat celcius sampai 31 derajat celcius

sehingga memungkinkan untuk pengembangan usaha peternakan ayam. Keberadaan masyarakat yang menetap saat ini berprofesi dan bergelut di bidang pertanian dan peternakan.

Peternakan merupakan komoditi yang berada di wilayah Kabupaten Karangasem banyak terdapat di wilayah pedesaan salah satunya Desa Muncan. Peternakan ayam salah satunya. Peternakan ayam dipilih karena hampir kebutuhan sehari-hari memerlukan konsumsi daging dan yang paling dijangkau adalah daging ayam. Apalagi umumnya di Bali setiap ada upacara dominan menggunakan daging ayam sebagai sarana upacara dalam menghaturkan sesajen atau banten, dan setelah dihaturkan dikonsumsi langsung. Dalam keseharian konsumsi daging ayam juga digunakan dalam rumah tangga. Beberapa keberadaan kandang berada di wilayah Desa Muncan karena suhu wilayah yang mendukung. Hal ini yang menjadikan Bapak I Wayan Rudi menggeluti usaha ayam potong dari awal tahun 2020 hingga saat ini berlanjut karena konsumsi daging ayam diprediksi akan exist kedepannya dan usaha mampu di regenerasi untuk diwariskan.

Bapak I Wayan Rudi adalah salah satu warga asli di Desa Muncan sehingga untuk profilnya saat ini sudah dikenal di lingkungan desa muncan sebagai penjual ayam potong. Tidak hanya ayam potong, Bapak I Wayan Rudi saat ini juga mengembangkan usaha ayam panggung bagi pelanggan yang ingin praktis untuk digunakan dalam upacara keagamaan. Untuk persediaan ayam Bapak I Wayan Rudi bekerjasama dengan beberapa mitra yang memiliki kandang dengan kapasitas diatas 2000 ekor sehingga mendapatkan harga yang lebih bersaing dibandingkan ke tengkulak. Pemasaran produk saat ini masih di wilayah sekitar desa dan pasar tradisional di Desa Muncan.

METODE

1. Pelaksanaan

Langkah-langkah operasional yang dilakukan pada pengabdian kepada masyarakat ini disesuaikan dengan permasalahan dan potensi mitra dan dikerjakan sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan. Ketercapaian program dapat dijelaskan dalam uraian berikut ini.

- a. Penyuluhan Membuat Pembukuan Sederhana
Diberikan kepada mitra yaitu kepada pemilik dan karyawan dengan mengunjungi langsung ke lokasi mitra yaitu di Br. Dinas Kawan, Desa Muncan, Kec. Selat, Kab. Karangasem.
- b. Koordinasi dan pembagian tugas anggota team dosen sebagai tim kerja, mahasiswa yang dilibatkan dan pihak mitra terkait kegiatan yang akan dilaksanakan, untuk mencapai kesepakatan mengenai jadwal waktu, hari dan jenis kegiatan yang akan dilaksanakan.
- c. PKM ini akan dilaksanakan mengacu pada jadwal waktu kegiatan mulai bulan Januari 2023 sampai dengan Oktober 2023.

2. Metode Kegiatan

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi mitra dan solusi yang ditawarkan, maka metode pelaksanaan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan penyuluhan dalam pembuatan pembukuan dan laporan keuangan sederhana. Hal ini dilakukan untuk dapat mengetahui posisi keuangan usaha mitra sebagai suatu kesatuan usaha yang berdiri sendiri. Disamping itu juga untuk dapat mengetahui kos produksi dari produk yang dihasilkan, sehingga bisa digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan.
- b. Memberikan penyuluhan tentang meningkatkan kapasitas produksi penjualan dan diharapkan kapasitas produksi mitra mengalami peningkatan.
- c. Pengadaan beberapa peralatan yang diperlukan untuk produksi agar dapat menunjang kelancaran proses produksi.
- d. Memberikan penyuluhan dan pelatihan menggunakan sosial media dalam peningkatan penjualan diharapkan cakupan pangsa pasar mitra dan jumlah penjualan mitra mengalami peningkatan.



Gambar 1. Penyuluhan dan cara membersihkan bulu ayam dengan mesin

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sampai dengan laporan kemajuan ini disusun, *output* yang sudah dicapai adalah:

1. Terselenggaranya pencatatan atau pembukuan yang sederhana terhadap transaksi yang terjadi. Mitra sudah menerapkan pencatatan pembukuan secara sederhana terhadap transaksi yang sudah terjadi.
2. Pengenalan produk (promosi) sudah dilakukan melalui media cetak online, yaitu pada **Bisnis Bali**, diharapkan melalui media cetak online ini, masyarakat dapat mengetahui informasi berkaitan dengan "Ternak Ayam Potong" di desa Muncan, Karangasem.
3. Pengenalan produk (promosi) sudah juga dilakukan melalui media online yaitu "Youtube" dengan link: https://youtu.be/iFT_xcvi1sY
4. Lebih lancarnya proses produksi dengan adanya tambahan alat-alat produksi seperti mesin pembersih bulu ayam.

Manfaat yang diperoleh (*Outcome*)

1. Dampak Ekonomi dan Sosial.

Sesuai dengan tujuan dari pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan, adalah untuk membantu mitra untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha mitra yang termasuk dalam industri rumah tangga, yang akhir-akhir ini juga terkena dampak pandemi Covid 19, terutama dari sisi penjualan yang bisa dicapai. Dari identifikasi permasalahan yang dilakukan, kami memberikan solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra, sehingga peningkatan penjualan bisa dicapai, yang nantinya akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan keluarga mitra. Berikut ini digambarkan perkembangan produksi dan penjualan dari usaha mitra.

Tabel 1. Perkembangan Produksi dan Penjualan Ternak Ayam Potong I Wayan Rudi Bulan Januari – Juni 2023

No	Bulan	Produksi (Ekor)	Produksi (Kg)	Penjualan (Rp)/Bln
1	Januari	175	350	12,250,000
2	Pebruari	250	475	16,625,000
3	Maret	200	375	13,125,000
4	April	300	625	21,875,000
5	Mei	400	750	26,250,000
6	Juni	350	700	24,500,000

Dari gambaran data tersebut di atas, bulan Januari, Pebruari dan Maret adalah masa tersulit yang dialami mitra, mulai dari keberadaan tenaga kerja, pelanggan (konsumen) dan pemasaran produk. Dengan adanya pengabdian kepada masyarakat dari Universitas Warmadewa ini, perlahan-lahan kesulitan yang dialami mitra mulai dapat teratasi, dan menunjukkan adanya peningkatan produksi dan penjualan.



Gambar 2. Hasil ayam yang bulunya sudah dibersihkan

2. Kontribusi Mitra terhadap Pelaksanaan.

Selama beberapa bulan dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra sangat memberikan kontribusi dalam kelancaran proses pelaksanaan pengabdian ini, antara lain:

- Mitra berperan aktif dalam pembuatan video ataupun foto untuk kegiatan promosi di youtube maupun media cetak online, yang membuat mitra lebih dikenal.
- Mitra mengikuti penyuluhan pembuatan pembukuan sederhana untuk pencatatan setiap transaksi keuangan yang dilakukan.
- Mitra mengikuti penyuluhan terkait peningkatan kapasitas produksi penjualan.
- Mitra berperan aktif mengikuti penyuluhan penggunaan media sosial untuk meningkatkan penjualan.

Faktor yang menghambat/kendala, faktor yang mendukung dan tindak lanjut.

1. Faktor yang menghambat/kendala.

Ada beberapa kendala yang menjadi sedikit hambatan dalam melaksanakan rencana yang sudah ditetapkan dalam pengabdian kepada masyarakat ini, antara lain :

- Latar belakang pemilik usaha yang menekuni kegiatan keagamaan dan pendidikan dari karyawan yang ditugaskan menangani transaksi yang selama ini terjadi, sehingga pada saat menjelaskan mekanisme pembukuan sederhana, harus dijelaskan dari dasar.
- Belum terdapatnya peralatan yang memadai sehingga kapasitas produksi harian masih terbatas dan pengerjaan manual tanpa mesin apapun.
- Pemasaran produk yang selama ini dilakukan hanya berupa informasi dari mulut-ke mulut (sistem tradisional).
- Kurangnya peralatan untuk membersihkan bulu ayam yang membuat proses produksi terhambat.

2. Faktor yang mendukung

Selain hambatan-hambatan yang ditemui selama pelaksanaan pengabdian sampai saat ini, ada juga faktor-faktor yang mendukung yang justru membuat pengabdian ini menjadi dapat terlaksana dengan lancar, yaitu :

- a. Adanya keinginan yang kuat dari mitra yang ingin memperbaiki kondisi yang dialami saat ini.
- b. Luasnya lahan yang sudah disediakan sebagai tempat untuk menambah kapasitas produksi di kemudian hari.
- c. Dari faktor eksternal, khususnya dalam mengatasi permodalan usaha, yaitu adanya Koperasi Unit Desa/LPD/Bumdes di Desa Muncan dan juga mitra sudah lama menjalin hubungan dengan BRI, yang nantinya jasa-jasa yang ada baik p/m.ada LPD/Bumdes maupun BRI, bisa dimanfaatkan oleh mitra untuk pengembangan usahanya.

3. Solusi dan tindak lanjut.

Dari hambatan-hambatan ataupun kendala yang sudah teridentifikasi tersebut di atas, maka dapat di berikan solusi dan tindak lanjut, untuk dapat mengatasinya, sehingga perkembangan usaha mitra bisa diwujudkan, antara lain:

- a. Dalam usaha memulai untuk melakukan pencatatan setiap transaksi yang terjadi, dilakukan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik maupun karyawan yang ditetapkan untuk menangani pembukuan, sampai dengan pemilik maupun karyawan tersebut paham dengan pembukuan sederhana dan bisa menerapkannya secara mandiri dan konsisten. Kedepan diharapkan mitra mampu untuk membuat laporan keuangan interim maupun laporan keuangan tahunan, yang salah satunya bisa digunakan oleh mitra untuk memperoleh kredit sebagai tambahan permodalan dalam rangka pengembangan usaha.
- b. Produksi harus ditingkatkan dengan solusi bantuan penggunaan mesin terutama dalam hal pelepasan bulu ayam yang memakan waktu. Pengerjaan secara manual selain rentan waktu yang lebih lama diperlukan kualitas pencabutan kurang bagus hasilnya sehingga merusak tekstur kulit ayam.
- c. Untuk memperkenalkan hasil produksi (produk) dan meningkatkan penjualan produk, kegiatan promosi adalah merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat meningkatkan volume penjualan. Maka dalam pengabdian ini kami memberikan solusi dan tindak lanjut berupa pembuatan video proses produksi dan diunggah di youtube, yang merupakan media online yang sedang diminati di era sekarang ini, sehingga produk dapat dikenal oleh masyarakat dengan cakupan yang lebih luas dibandingkan dengan sistem tradisional.
- d. Untuk meningkatkan produksi dan menjaga kualitas produk, sarana dan prasara haruslah memadai, mulai dari alat pemotong ayam, alas potong, pembersih bulu ayam.

4. Rencana selanjutnya.

Setelah mengidentifikasi hambatan/kendala yang dihadapi dan mempertimbangkan faktor-faktor penunjang yang ada, maka tim pengabdian kepada masyarakat (PKM Unwar) dan mitra, sepakat untuk melanjutkan dan mengembangkan UMKM Ternak Ayam Potong ini, sehingga nantinya UMKM ini maju dan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga mitra khususnya dan masyarakat pada umumnya.

5. Langkah-langkah strategis untuk realisasi selanjutnya.

Untuk mewujudkan rencana di atas, langkah-langkah strategis jangka panjang yang harus dilakukan adalah :

- a. Memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi digital, misalnya dengan youtube, facebook, instagram, dan lain-lain dan diterapkan secara berkesinambungan.
- b. Menjaga kualitas produk yang dihasilkan sehingga kepercayaan masyarakat terhadap UMKM Ternak Ayam Potong tetap terjaga, dengan menggunakan bahan baku yang bagus dan

melakukan produksi yang terkontrol, serta menggunakan sarana dan prasarana yang memadai.

- c. Menambah dan mempererat hubungan dengan lembaga keuangan dan koperasi, yang merupakan lembaga yang sangat berkontribusi terhadap pemenuhan permodalan usaha.

KESIMPULAN

Dari uraian tersebut di atas dapat disimpulkan, sebagai berikut.

- a. Usaha Ternak Ayam Potong milik mitra, adalah merupakan usaha yang potensial dan perlu untuk dikembangkan, karena usaha ternak ayam potong adalah merupakan usaha yang produknya pasti akan dibutuhkan masyarakat pada saat ada upacara keagamaan menggunakan daging ayam sebagai sarana upacara dalam menghaturkan sesajen atau banten, dan setelah dihaturkan dikonsumsi langsung. Dan di dalam keseharian daging ayam juga dikonsumsi dalam rumah tangga.
- b. Pengembangan usaha mitra dilakukan dengan meningkatkan kapasitas produksi, meningkatkan dukungan sarana dan prasarana, memperluas jaringan pemasaran serta menata sistem pembukuan usaha mitra.

DAFTAR PUSTAKA

Suyatna, Putu Ngurah dkk. 2020. "Labirin Industri Kecil Menengah Di Bali". Penerbit: R.A.De.Rozarie. Surabaya

Suyatna, Putu Ngurah. 2012. "Bisnis Kerajinan Dilandasi Modal Sosial". Penerbit: Titah Surga. Yogyakarta