Enhancing Business Productivity and Competitiveness of Egg-Laying Poultry Farmers in Bangli Regency

Ida Ayu Dinda Priyanka Maharani[1], Dr. I Gst. B. Ngr. P. Putra[2], Made Pratiwi Dewi[3]

[1,2,3]

Universitas Warmadewa

Email: iadindapriyanka@gmail.com[1]

* Ida Ayu Dinda Priyanka Maharani

ABSTRACT

One business sector with considerable potential for further development is egg-laying poultry farming. In carrying out its business activities, the partner still faces several challenges, including conventional transaction recording and financial management practices, limited product marketing and distribution, and operational facilities and infrastructure, some of which have exceeded their economic service life. To address these challenges, the proposed solutions focus on three main aspects. First, enhancing the partner's capacity through training in financial transaction recording and the provision of a digital-based financial recording system to support more structured and accurate cash flow management and monitoring. Second, developing a website as a promotional and marketing platform, accompanied by training in digital marketing strategies that utilize various third-party applications to expand market reach and increase sales opportunities. Third, providing and upgrading the necessary operational facilities and infrastructure to support smooth business activities, enabling production processes and business management to operate more effectively, efficiently, and sustainably.

History Article: 23 Oct 26

Incoming articles: 23 Oct 26

Revised article: 24 Oct 26

Articles accepted: 26 Oct 26

Keywords: Egg-Laying Poultry Farmers Group, Marketing Strategy Transformation, Strengthening Financial Management, and Optimization of Supporting Facilities in Bangli Regency

I. Introduction Situation

Analysis

Wilayah pedesaan dengan karakteristik geografis berupa perbukitan dan kondisi iklim yang relatif sejuk memiliki potensi yang besar dalam mendukung pengembangan sektor pertanian dan peternakan. Curah hujan yang cukup tinggi, khususnya pada musim penghujan, serta ketersediaan sumber daya alam berupa tanah yang subur dan lingkungan yang masih terjaga menjadi faktor pendukung bagi kegiatan agribisnis. Selain mengandalkan sektor pertanian, masyarakat setempat juga mengembangkan usaha peternakan dalam berbagai skala, mulai dari skala kecil hingga besar. Salah satu jenis usaha peternakan yang banyak dikembangkan adalah peternakan unggas, khususnya ayam petelur. Bagi masyarakat yang sebagian besar menggantungkan mata pencaharian pada sektor agraris, usaha ayam petelur menjadi salah satu pilihan yang menjanjikan karena mampu menghasilkan produk secara berkelanjutan dengan siklus produksi yang relatif cepat. Sektor peternakan ayam petelur memiliki peran penting dalam mendukung ketersediaan telur sebagai sumber protein hewani bagi masyarakat. Salah satu wilayah di Bali yang memiliki kontribusi signifikan terhadap produksi telur ayam adalah Kabupaten Bangli, yang dikenal sebagai salah satu sentra produksi ayam pedaging dan ayam petelur di provinsi tersebut.

Berdasarkan Wiwekananda (2020), Kabupaten Bangli menempati peringkat kedua setelah Kabupaten Tabanan, dengan populasi ayam mencapai 2.683.994 ekor. Pengembangan usaha peternakan ayam petelur juga didukung oleh kondisi sosial ekonomi masyarakat yang telah memiliki pengalaman dalam menjalankan kegiatan agribisnis. Tradisi gotong royong serta keberadaan kelompok tani dan peternak merupakan modal sosial yang berpotensi memperkuat keberlangsungan usaha. Pengelolaan peternakan secara berkelompok dapat mendorong pertukaran informasi, pengetahuan, dan pengalaman antarpeternak untuk meningkatkan produktivitas serta efisiensi usaha. Di samping itu, pertumbuhan sektor peternakan turut membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar, sehingga dapat mendukung peningkatan pendapatan, kesejahteraan masyarakat, dan penguatan perekonomian pedesaan. Dengan dukungan sumber daya alam, potensi ekonomi, dan modal sosial yang tersedia, usaha peternakan ayam petelur memiliki peluang untuk dikembangkan melalui pengelolaan yang lebih profesional, efisien, dan berkelanjutan.

Solutions and Targets

Sebagai upaya untuk mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi mitra, tim pengabdian merumuskan tiga program utama beserta hasil yang diharapkan. Pertama, pengembangan website yang disertai pendampingan penggunaannya sebagai media promosi daring untuk memperluas jangkauan pemasaran produk. Program ini diharapkan dapat meningkatkan visibilitas usaha, memperluas akses terhadap calon konsumen, serta membuka peluang peningkatan penjualan. Kedua, penyediaan sistem pencatatan keuangan sederhana berbasis digital yang dilengkapi dengan pendampingan agar mitra mampu mencatat transaksi dan menyusun laporan keuangan secara lebih terstruktur dan sistematis. Hasil yang diharapkan dari program ini adalah meningkatnya kemampuan mitra dalam mengelola keuangan, memantau arus kas, serta menyediakan informasi keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Ketiga, penyediaan dan pembaruan sarana serta prasarana operasional, termasuk pemenuhan bahan baku

dan bahan penolong yang diperlukan untuk menunjang kelancaran proses produksi. Program ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional, menjaga kelancaran kegiatan produksi, serta mendukung peningkatan produktivitas dan keberlanjutan usaha mitra dalam jangka panjang.

Implementation Method

1. Penyediaan Website dan Pendampingan Strategi Pemasaran Digital

Permasalahan mitra yang berkaitan dengan keterbatasan promosi dan jangkauan pemasaran ditangani melalui program pengembangan website serta pendampingan pemanfaatannya sebagai media pemasaran digital. Program ini dikoordinasikan oleh ketua tim pengabdian yang memiliki latar belakang pendidikan di bidang manajemen. Pelaksanaan kegiatan juga didukung oleh anggota tim kedua yang bertugas mendampingi mitra, khususnya dalam membantu mengatasi kendala selama proses sosialisasi dan pelatihan. Tahap pertama kegiatan diawali dengan pembuatan website yang dilengkapi katalog produk, informasi varian produk, harga, dan ukuran. Website tersebut juga menyediakan tautan yang terintegrasi langsung dengan aplikasi WhatsApp untuk mempermudah konsumen dalam menghubungi penjual dan melakukan pemesanan. Setelah website tersedia, mitra diberikan pelatihan mengenai tata cara penggunaan serta pemanfaatannya untuk kegiatan promosi. Mitra juga didampingi agar mampu membagikan tautan website melalui WhatsApp dan berbagai platform media sosial, seperti Facebook dan Instagram, sebagai bagian dari strategi pemasaran digital yang terintegrasi.

Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi merupakan bentuk penyesuaian terhadap perilaku konsumen yang semakin akrab dengan teknologi digital. Basu dan Irwan (2009) menjelaskan pentingnya memahami karakteristik konsumen dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat. Selain itu, pemanfaatan teknologi digital memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk memperluas jangkauan pemasaran melalui penyajian informasi produk yang menarik secara visual, terutama melalui foto dan gambar produk (Faqih dkk., 2019). Melalui sosialisasi dan pendampingan strategi pemasaran digital, mitra diharapkan mampu menyusun kegiatan promosi secara lebih terarah, mempertahankan posisi usaha di pasar, serta meningkatkan peluang untuk menjangkau konsumen baru (Trianto, 2019).

2. Penyediaan dan Pendampingan Sistem Pencatatan Keuangan Berbasis Digital

Untuk mengatasi permasalahan pencatatan transaksi dan pembukuan yang masih dilakukan secara manual, tim pengabdian menyediakan program pelatihan dan pendampingan penggunaan sistem pencatatan keuangan berbasis digital. Program ini dilaksanakan dengan melibatkan anggota tim kedua yang memiliki latar belakang akademik di bidang akuntansi. Kegiatan dirancang untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan mitra dalam melakukan pencatatan transaksi, mengelola arus kas, serta menyusun laporan keuangan sederhana secara sistematis.

Tahap awal pelaksanaan program dilakukan melalui persiapan materi pelatihan mengenai pencatatan kas harian dan pengelolaan transaksi keuangan usaha. Selanjutnya, tim pengabdian memperkenalkan sistem pembukuan digital yang dapat

dioperasikan menggunakan laptop maupun smartphone. Media pencatatan yang digunakan meliputi Microsoft Excel dan aplikasi pembukuan BukuKas. Microsoft Excel dipilih karena memiliki fleksibilitas dalam pengolahan data serta memungkinkan penyesuaian format pencatatan dengan kebutuhan dan karakteristik usaha mitra.

Pada tahap berikutnya, mitra diberikan pelatihan mengenai penggunaan aplikasi BukuKas sebagai alternatif pencatatan transaksi keuangan secara digital. Pendampingan mencakup proses memasukkan data transaksi, memantau catatan keuangan, serta memanfaatkan fitur pemberitahuan yang tersedia pada aplikasi apabila didukung oleh pengaturan perangkat. Mitra juga diajarkan cara menghasilkan dan mencetak laporan transaksi, termasuk laporan keuangan sederhana serta catatan utang dan piutang. Melalui kegiatan ini, mitra diharapkan dapat beralih dari pencatatan konvensional menuju sistem pembukuan yang lebih tertata, meningkatkan ketepatan pencatatan transaksi, dan menggunakan informasi keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Penerapan sistem digital ini juga menjadi salah satu bentuk adaptasi terhadap perkembangan teknologi dalam kegiatan bisnis pada era transformasi digital.

3. Penyediaan dan Pembaruan Sarana dan Prasarana Penunjang Operasional

Ketersediaan sarana dan prasarana yang memadai merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung kelancaran kegiatan usaha peternakan ayam petelur. Namun, sebagian peralatan operasional yang digunakan mitra telah mencapai akhir umur ekonomisnya sehingga berpotensi menghambat efektivitas kegiatan usaha dan memengaruhi kapasitas produksi. Oleh karena itu, program pengabdian juga diarahkan pada penyediaan dan pembaruan peralatan serta sarana prasarana yang diperlukan untuk menunjang aktivitas operasional mitra.

Pelaksanaan program diawali dengan kegiatan observasi dan survei terhadap kondisi sarana dan prasarana yang digunakan dalam kegiatan operasional sehari-hari. Pada tahap ini, tim pengabdian mengidentifikasi kondisi peralatan, mengevaluasi kebutuhan mitra, dan menyusun daftar sarana prasarana yang perlu diperbaiki, diganti, atau ditambahkan. Hasil identifikasi tersebut selanjutnya menjadi dasar dalam penyusunan rencana pengadaan dan anggaran, dengan mempertimbangkan spesifikasi peralatan yang dibutuhkan serta ketersediaan dana program. Setelah proses perencanaan selesai, tim pengabdian melaksanakan pengadaan sarana dan prasarana sesuai dengan kebutuhan prioritas mitra. Tahap akhir kegiatan dilakukan melalui penyerahan peralatan kepada mitra untuk digunakan dalam mendukung aktivitas operasional usaha. Penyediaan dan pembaruan fasilitas ini diharapkan dapat meningkatkan kelancaran proses kerja, mendukung efisiensi operasional, mengurangi kendala akibat penggunaan peralatan yang tidak lagi optimal, serta membantu menjaga produktivitas dan keberlanjutan usaha peternakan ayam petelur.

II. Results and Discussion

Program pengabdian ini mengintegrasikan teknologi dan inovasi untuk mendukung pengembangan usaha peternakan ayam petelur agar lebih adaptif terhadap perkembangan bisnis. Penyediaan website dan pendampingan pemasaran digital diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan pemasaran produk telur. Selanjutnya, penerapan sistem pencatatan keuangan berbasis digital bertujuan mempermudah pencatatan transaksi, menghemat waktu, dan meminimalkan kesalahan pembukuan. Selain itu, penyediaan dan pembaruan sarana serta prasarana operasional diharapkan dapat menunjang kelancaran proses produksi, meningkatkan efisiensi usaha, serta mendukung produktivitas dan keberlanjutan peternakan ayam petelur.

III. Conclusion

Berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa mitra peternakan ayam petelur menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, pemasaran dan distribusi produk, serta ketersediaan sarana dan prasarana operasional. Solusi yang diberikan meliputi penerapan sistem pencatatan keuangan digital melalui aplikasi BukuKas, penyediaan website sebagai media pemasaran, serta pembaruan sarana dan prasarana penunjang produksi. Program ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan, memperluas jangkauan pemasaran, dan mendukung kelancaran operasional usaha. Untuk menjaga keberlanjutan program, diperlukan pendampingan secara berkala agar mitra mampu menerapkan teknologi dan inovasi tersebut secara mandiri serta mengembangkan usahanya secara berkelanjutan.

IV. Reference

Maharani, I. A. D. P., Soraya, D., & Putra, I. G. B. N. (2024). Empowerment of bamboo weaving crafts business in the “Aishwarya Asih” business group in Sulahan Village, Bangli Regency. MOVE: Journal of Community Service and Engagement, 4(1), 1–7. https://doi.org/10.54408/move.v4i1.388

Maharani, I. A. D. P., Soraya, D., Putra, I. G. B. N., & Setiyawan, P. A. (2021). Pengembangan usaha pada kelompok pengrajin ukiran batok kelapa di Desa Tampaksiring Kabupaten Gianyar. International Journal of Community Service Learning, 5(2), 113–120

Purwana, D., Rahmi, & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPPM) 1(1).

Trianto, Bagas.Cholvian. (2019). Analisis Pemasaran Online Kerajinan Tempurung Kelapa (Studi Kasus Kerajinan Tempurung Kelapa “ONI MADE” Desa Ngemplak, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus). Skripsi. Universitas Islam Negri Walisongo Semarang.

Widarta, I. W. R., Suter, I. K., Yusa, N. M., Wiadnyani, A. A. I.., Puspawati, N., & Nocianitri, K.. 2013. Pelatihan Pengolahan Tepung Ampas Kelapa Menjadi Biskuit. *Udayana Mengabdi*, *12*(2), 63–65.

CC BY SA