

PKM PEMBERDAYAAN KELOMPOK PETERNAK AYAM PETELUR MERTHA SARI BUMI, DESA KAYUBIHI, KABUPATEN BANGLI

I Gst. B. Ngr. P. Putra ¹⁾, Ida Ayu Dinda Priyanka Maharani ²⁾, I Ketut Puja
Wirya Sanjaya ³⁾

^{1,2,3)}Universitas Warmadewa

Email: ngurahpanji.putra@gmail.com

ABSTRAK

Ketersediaan sumber daya alam yang melimpah menjadikan Desa Kayubihi menjadi wilayah yang potensial untuk pengembangan usaha agribisnis, salah satunya adalah peternakan unggas, terutama ayam petelur. Adapun kelompok peternak ayam petelur di Desa Kayubihi, Kabupaten Bangli yang masih aktif menjalankan aktivitasnya hingga saat ini adalah kelompok peternak ayam petelur “Mertha Sari Bumi”. Sejumlah permasalahan substantif dihadapi oleh mitra diantaranya: 1) Terdapat kelemahan pada tata kelola pembukuan, dan praktik pencatatan konvensional yang menimbulkan inefisiensi waktu dan potensi kesalahan; 2) Mekanisme distribusi dan kegiatan pemasaran produk masih didominasi oleh pendekatan tradisional, sehingga cakupan pasar dan penetrasi pelanggan relatif terbatas; dan 3) Sarana dan prasarana penunjang operasional telah melampaui umur ekonomi sehingga fungsionalitasnya menurun. Untuk mengatasi masalah tersebut diusulkan serangkaian solusi terpadu yakni 1) Penyelenggaraan pelatihan pencatatan transaksi keuangan disertai implementasi sistem pembukuan terkomputerisasi; 2) Pengembangan platform pemasaran digital termasuk pembuatan situs web dan pelatihan pemasaran online melalui aplikasi pihak ketiga; dan 3) Pengadaan sarana serta prasarana operasional untuk mendukung produktivitas dan keberlanjutan usaha. Adapun metode pelaksanaan program kerja dari kegiatan pengabdian ini dimulai dari survey lokasi, identifikasi permasalahan dan kebutuhan dari mitra pengabdian, perancangan program kerja, pelaksanaan program kerja, dan evaluasi kegiatan. Hasil dari kegiatan ini yaitu peningkatan kemampuan mitra dalam pencatatan keuangan yang akurat, efisiensi penyusunan laporan, pemahaman yang lebih baik mengenai pemasaran digital sehingga jangkauan pasar menjadi lebih luas, serta tersedianya fasilitas dan peralatan mitra yang lebih mutakhir sehingga dapat mendukung optimalisasi pelaksanaan aktivitas operasional mereka.

Kata Kunci: Pencatatan Keuangan Terdigitalisasi, *E-marketing*, Sarana-Prasarana Penunjang.

ANALISIS SITUASI

Desa Kayubihi merupakan salah satu desa di Kecamatan Bangli, Kabupaten Bangli, Provinsi Bali. Desa ini memiliki topografi berbukit dengan ketinggian yang relatif tinggi dibandingkan daerah pesisir Bali. Iklim di Desa Kayubihi cenderung sejuk dengan curah hujan yang cukup tinggi, terutama pada musim penghujan. Kondisi ini memberikan keuntungan bagi sektor pertanian dan peternakan, karena ketersediaan air relatif baik untuk mendukung berbagai aktivitas agraris. Sumber daya alam yang

melimpah, seperti tanah yang subur dan ekosistem yang masih terjaga, membuat Desa Kayubihi menjadi wilayah yang potensial untuk pengembangan usaha agribisnis. Selain bertani, masyarakat desa juga banyak yang mengembangkan usaha peternakan, baik dalam skala kecil, menengah, maupun besar. Peternakan yang banyak dikembangkan di desa ini salah satunya adalah peternakan unggas, terutama ayam petelur. Dengan jumlah penduduk yang mayoritas bekerja di sektor agraris, peternakan ayam petelur menjadi salah satu alternatif usaha yang menguntungkan karena siklus produksinya yang cepat.

Sebagai bagian dari Kabupaten Bangli, Desa Kayubihi turut berkontribusi dalam produksi telur ayam yang mendukung kebutuhan protein hewani masyarakat Bali. Kabupaten Bangli sendiri merupakan salah satu daerah dengan tingkat produksi ayam pedaging dan petelur terbesar di provinsi ini, menempati peringkat kedua setelah Kabupaten Tabanan dengan populasi sebesar 2.683.994 ekor (Wiwekananda 2020). Peternakan ayam petelur di Desa Kayubihi juga mendapat dukungan dari kondisi sosial dan ekonomi masyarakat setempat yang telah terbiasa dengan sistem usaha agribisnis. Budaya gotong royong dan keberadaan kelompok tani serta peternak menjadi modal sosial yang dapat memperkuat pengembangan usaha peternakan di desa ini. Peternakan ayam petelur yang dikelola secara berkelompok memungkinkan adanya pertukaran pengetahuan dan pengalaman antar-peternak dalam meningkatkan produktivitas usaha. Selain itu, dengan berkembangnya sektor peternakan, terjadi peningkatan peluang kerja bagi masyarakat desa, dimana hal ini berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat dan penguatan ekonomi pedesaan secara umum. Berdasarkan hal tersebut, Desa Kayubihi memiliki potensi besar untuk mengembangkan usaha ayam petelur secara lebih profesional dan berkelanjutan.

Adapun kelompok peternak ayam petelur di Desa Kayubihi, Kabupaten Bangli yang masih aktif menjalankan aktivitasnya hingga saat ini adalah kelompok peternak ayam petelur “Mertha Sari Bumi”. Anggota kelompok ini berasal dari kalangan bapak-bapak yang berprofesi sebagai petani dan peternak. Kelompok ini dibentuk sebagai wadah bagi para peternak untuk dapat berbagi pengalaman, memperoleh pelatihan teknis, serta mendapatkan akses terhadap bantuan dari pemerintah maupun lembaga terkait, sehingga dapat lebih berkembang secara profesional dan berkelanjutan. Kelompok peternak ayam petelur “Mertha Sari Bumi” didirikan pada tanggal 28 Desember 2016 dan saat ini diketuai oleh I Wayan Sudira. Kelompok ini terdiri dari 20 orang anggota yang secara aktif mengelola usaha peternakan ayam petelur. Proses pemeliharaan ayam petelur dimulai dengan pembelian anak ayam (DOC/Day Old Chick) dengan harga Rp 6.500 per ekor, dengan jumlah pembelian awal sekitar 1.000 ekor. Anak ayam tersebut dipelihara di kandang pembesaran hingga mencapai usia 10 minggu sebelum dipindahkan ke kandang produksi. Ayam mulai memasuki fase bertelur pada usia 21 minggu, dengan hasil produksi rata-rata mencapai 30 tray per hari, di mana setiap tray berisi 30 butir telur. Harga jual per tray telur ayam petelur adalah Rp 45.000, yang menjadi sumber utama pendapatan peternak. Ayam petelur akan terus memproduksi hingga mencapai usia afkir, di mana produktivitasnya menurun

dan tidak lagi optimal untuk menghasilkan telur. Setelah mencapai masa afkir, ayam tersebut dijual sebagai daging ayam petelur afkir, yang menjadi tambahan sumber pendapatan bagi peternak.

PERUMUSAN MASALAH

Kegiatan usaha yang dijalankan oleh kelompok peternak ayam petelur Mertha Sari Bumi termasuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berfokus pada sektor agrobisnis. Dalam proses operasionalnya, unit usaha berskala kecil seperti ini kerap menghadapi dinamika fluktuatif dalam perkembangan bisnisnya. Adapun permasalahan prioritas yang dihadapi oleh mitra pengabdian adalah:

1. Permasalahan pertama yakni, mitra menghadapi hambatan dalam melakukan pencatatan transaksi penjualan produk secara akurat. Unit usaha tersebut sering kali mengalami kesulitan dalam mengidentifikasi arus kas masuk dan keluar secara tepat. Akibat dari kondisi tersebut, terjadi ketidaksesuaian antara jumlah kas yang tersedia secara fisik dengan nilai kas yang tercantum dalam catatan pembukuan.
2. Permasalahan kedua yakni prosedur pencatatan transaksi masih dilaksanakan secara konvensional, sehingga tingkat ketelitian dan efektivitas dalam pengolahan data transaksi belum optimal, serta efisiensi waktu dalam penyusunan pembukuan tergolong rendah. Kondisi ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan pemahaman mitra mengenai mekanisme pencatatan keuangan dasar. Permasalahan tersebut menjadi aspek yang signifikan untuk diperhatikan, khususnya ketika dikaitkan dengan kebutuhan permodalan. Salah satu prasyarat utama dalam proses pengajuan pembiayaan adalah tersedianya catatan keuangan yang tertata secara sistematis dan transparan.
3. Permasalahan ketiga yakni masih diterapkannya pola pemasaran tradisional melalui penjualan telur secara langsung kepada pengepul atau pedagang perantara menjadi salah satu kendala utama dalam kegiatan usaha. Mekanisme distribusi tersebut kerap mengakibatkan harga jual yang relatif rendah, karena peternak tidak memiliki posisi tawar yang kuat dalam menentukan nilai produk yang dihasilkan. Ketergantungan terhadap pihak perantara juga berdampak pada fluktuasi harga yang kurang menguntungkan bagi peternak, terutama ketika terjadi peningkatan jumlah pasokan telur di pasaran. Selain itu, keterbatasan akses terhadap jaringan pemasaran yang lebih luas, seperti pasar modern dan platform perdagangan digital, menjadi faktor penghambat dalam upaya peningkatan nilai jual produk. Rendahnya tingkat pemanfaatan teknologi digital dalam strategi pemasaran menyebabkan pelaku usaha sulit menjangkau konsumen secara langsung, baik pada skala lokal maupun regional. Padahal, seiring dengan perkembangan teknologi informasi dan perubahan perilaku konsumen yang

semakin berorientasi pada sistem belanja daring, penerapan pemasaran digital menjadi alternatif strategis untuk memperkuat daya saing produk. Kemajuan teknologi digital di era globalisasi, apabila tidak diiringi dengan peningkatan kompetensi dalam pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK), akan berimplikasi pada terhambatnya pertumbuhan dan pengembangan usaha secara berkelanjutan.

4. Permasalahan keempat yang dihadapi oleh kelompok peternak ayam petelur Mertha Sari Bumi adalah kondisi fasilitas serta infrastruktur penunjang kegiatan operasional telah melewati masa manfaat ekonomisnya. Situasi tersebut berdampak pada menurunnya tingkat efisiensi dan efektivitas dalam proses produksi, yang pada akhirnya dapat menghambat kelancaran aktivitas operasional peternakan. Oleh sebab itu, dibutuhkan langkah pembaruan dan peningkatan kualitas sarana maupun prasarana guna menunjang keberlanjutan usaha serta memperkuat produktivitas peternakan ayam petelur.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Adapun solusi yang ditawarkan dalam rangka mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian yaitu:

a. Pelatihan Pencatatan Transaksi Keuangan Melalui Media Kas Harian

Laporan keuangan berfungsi sebagai instrumen informasi bagi para pemangku kepentingan, khususnya pemilik usaha, untuk menilai kinerja entitas yang tercermin dari perolehan laba, perubahan struktur permodalan, serta posisi keuangan yang dimiliki. Berdasarkan permasalahan yang dialami mitra, solusi yang ditawarkan berupa penyelenggaraan sosialisasi sekaligus pelatihan mengenai pencatatan transaksi keuangan. Dalam kegiatan ini, mitra juga diarahkan untuk mampu menyusun catatan arus kas harian guna memantau saldo awal, mencatat penerimaan dan pengeluaran kas, hingga menentukan saldo akhir. Secara rinci, materi pelatihan mencakup: pertama, penentuan saldo kas awal sebagai dasar pencatatan; kedua, pencatatan arus kas masuk yang berasal dari kegiatan usaha, seperti pendapatan operasional; ketiga, pencatatan sekaligus pengklasifikasian arus kas keluar, misalnya pembelian bahan penunjang operasional. Hal penting yang perlu diperhatikan adalah perbedaan antara pengeluaran kas untuk kepentingan pribadi dan untuk kebutuhan usaha. Tahap terakhir adalah rekonsiliasi antara jumlah kas yang tersedia dengan catatan pembukuan. Selain itu, dalam mendukung efektivitas kegiatan, tim pengabdian menyiapkan media pembelajaran berupa buku peraga yang berfungsi memudahkan mitra dalam memahami materi yang disampaikan.

b. Penyediaan Sistem Penyusunan Laporan Keuangan Ter-digitalisasi

Salah satu permasalahan yang dihadapi mitra pengabdian adalah tingginya potensi kesalahan dalam proses pencatatan pembukuan, serta

rendahnya efektivitas waktu dalam penyusunan laporan keuangan. Untuk menjawab kendala tersebut, tim pengabdian merancang solusi berupa penyediaan sistem pencatatan keuangan berbasis digital yang disertai dengan pelatihan teknis mengenai cara pengoperasiannya. Sistem yang akan diperkenalkan kepada mitra merupakan aplikasi pihak ketiga yang dikenal dengan nama “Buku Kas”, yang menyediakan beragam fitur untuk mempermudah proses pencatatan transaksi finansial. Fitur-fitur utama dalam aplikasi ini mencakup input transaksi penjualan, pencatatan harga pokok penjualan, pencatatan pengeluaran, hingga pengelolaan transaksi utang kepada pemasok dan piutang dari pelanggan. Selain itu, aplikasi ini dilengkapi dengan fungsi pengingat otomatis terhadap transaksi utang maupun piutang yang telah mencapai jatuh tempo. Melalui fitur tersebut, pemilik usaha dapat memperoleh notifikasi terkait identitas pemasok atau pelanggan serta jumlah kewajiban maupun piutang yang harus diselesaikan. Keunggulan lainnya, aplikasi ini mampu menghasilkan keluaran berupa laporan keuangan, termasuk laporan utang dan piutang, sesuai dengan periode *cut off* yang ditentukan. Kehadiran sistem ini diharapkan dapat memberikan kemudahan bagi mitra dalam melakukan pengawasan sekaligus meningkatkan akurasi manajemen keuangan usahanya.

c. Pengembangan Situs Web sebagai Strategi Pemasaran serta Pelaksanaan Pelatihan Promosi Online Terpadu (Melalui Aplikasi Pihak Ketiga yang Tersinkronisasi dengan Platform Media Sosial)

Permasalahan lain yang dihadapi mitra pengabdian adalah masih digunakannya pola pemasaran tradisional, yaitu menjual telur secara langsung kepada pengepul atau pedagang perantara, yang umumnya memberikan harga beli relatif rendah. Untuk mengatasi kendala tersebut, diperlukan penerapan strategi pemasaran dan promosi yang lebih luas dan terstruktur (Kuncoro, 2005). Pemanfaatan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, khususnya teknologi digital, dipandang relevan dengan dinamika pasar dan karakteristik konsumen pada era saat ini (Purwana dkk., 2017). Lebih lanjut, pemasaran secara digital memberikan pemahaman kepada mitra pengabdian mengenai urgensi meningkatkan keterlihatan produk pada ruang digital serta strategi untuk menjangkau konsumen secara lebih luas dan efektif (Asmarini dkk., 2025). Salah satu bentuk solusi yang ditawarkan adalah penggunaan aplikasi pihak ketiga untuk penyediaan laman web serta pelaksanaan pemasaran daring yang terintegrasi. Aplikasi yang dipilih adalah “Setoko”.

Aplikasi “Setoko” merupakan perangkat digital yang memungkinkan pembuatan serta pengelolaan toko daring secara cepat, mudah, dan aman. Dengan aplikasi ini, pelaku usaha dapat menyusun katalog produk secara praktis, meliputi pengaturan item, unggahan foto, penyusunan deskripsi, serta informasi ketersediaan produk melalui satu *dashboard* terpadu. Lebih lanjut,

penjual dapat menjangkau konsumen secara daring dengan sederhana, misalnya membagikan tautan toko atau produk tertentu melalui aplikasi WhatsApp maupun media sosial seperti Facebook dan Instagram. Sistem ini juga menawarkan beragam pilihan metode pembayaran dengan fitur *payment link* “Setoko” yang telah terverifikasi oleh Bank Indonesia serta bebas biaya transfer antarbank. Adapun metode pembayaran yang disediakan meliputi: (1) transfer bank dengan *link payment* tanpa biaya administrasi; (2) pembayaran menggunakan dompet digital seperti OVO, GoPay, ShopeePay, LinkAja, dan Dana, yang hasilnya langsung masuk ke rekening penjual setelah transaksi selesai; (3) pembayaran manual; dan (4) pembayaran tunai di tempat (*Cash on Delivery/COD*). Keunggulan lainnya, aplikasi ini memungkinkan pengaturan pesanan sekaligus pengelolaan distribusi produk melalui satu platform.

Lebih jauh, “Setoko” juga mempermudah pelaku usaha dalam melakukan promosi produk secara daring karena terintegrasi dengan media sosial, antara lain *Facebook Apps* dan *Instagram Apps*. Integrasi dengan *Facebook Apps* dapat meningkatkan kesadaran merek dengan membantu pengiklan menemukan konsumen sasaran (Gita, 2016). Sementara itu, *Instagram Apps* mendukung aktivitas promosi melalui konten visual, sehingga lebih efektif menjangkau audiens yang lebih luas dengan menitikberatkan pada aspek foto dan gambar (Aisyiyah, 2020). Keunggulan penerapan strategi pemasaran digital ini antara lain: (1) memperluas jangkauan konsumen sekaligus membangun komunitas usaha; (2) menyediakan opsi kontak tambahan melalui tombol profil yang memudahkan calon pembeli menghubungi penjual; dan (3) memberikan *insight* dari akun media sosial usaha yang terhubung, sehingga pelaku usaha dapat memantau kinerja unggahan produk serta tingkat interaksi dengan konsumen (Putra dkk., 2023).

d. Pembaharuan dan peningkatan kualitas sarana dan prasarana penunjang aktivitas operasional

Sarana dan prasarana merupakan faktor penting dalam menunjang kelancaran proses produksi pada usaha peternakan ayam petelur. Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, diketahui bahwa mitra memiliki keterbatasan modal, sehingga mengalami kesulitan dalam mengganti sarana dan prasarana yang telah melewati masa umur ekonomisnya. Beberapa kendala yang ditemukan antara lain kondisi kandang yang mengalami kerusakan, seperti rangka kayu atau bilik bambu yang mulai lapuk akibat usia dan faktor cuaca. Selain itu, banyak tempat pakan dan minum ayam yang pecah atau berkarat, sehingga menurunkan tingkat kebersihan dan efisiensi dalam pemberian pakan. Selain itu, banyak tray telur yang mengalami kerusakan akibat pemakaian dalam jangka waktu lama, yang berdampak pada kurangnya efisiensi dalam penyimpanan dan distribusi hasil produksi.

Kondisi tersebut berpengaruh terhadap kelancaran aktivitas produksi serta jumlah kuantitas telur yang dihasilkan. Oleh karena itu, diperlukan upaya pembaruan dan peningkatan kualitas sarana serta prasarana guna mendukung keberlanjutan usaha peternakan ayam petelur.

METODE PELAKSANAAN

Adapun metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yakni dalam bentuk pendampingan dan pelatihan keahlian mitra serta pemberian bantuan usaha. Pendampingan mitra pengabdian merupakan upaya tim pengabdian untuk memberikan dukungan, bimbingan, dan pelatihan kepada mitra dalam rangka membantu mitra dalam mengimplementasikan program kerja yang diberikan. Adapun tahapan pelaksanaan program kerja dari kegiatan pengabdian ini dari awal hingga akhir yaitu dimulai dari turun ke lokasi untuk melakukan survey di Desa Kayubihi. Tahapan berikutnya yakni identifikasi permasalahan dan kebutuhan dari mitra pengabdian. Setelah itu adalah tahapan perancangan program kerja yang terdiri dari penetapan tujuan program, menetapkan strategi, sumber daya yang diperlukan, penyusunan anggaran dan jadwal pelaksanaan. Tahapan berikutnya adalah pelaksanaan program kerja yang telah disusun oleh tim pengabdian. Tahapan akhir adalah evaluasi kegiatan yang dilakukan untuk menilai proses dan hasil program untuk memastikan program berjalan sesuai rencana dan mencapai tujuan yang diinginkan. Terkait dengan implementasi program kerja secara rinci, dipaparkan di bawah ini:

1) Pelatihan Pencatatan Transaksi Melalui Media Kas Harian

Berangkat dari permasalahan mitra yang berkaitan dengan keterbatasan kemampuan dalam pencatatan transaksi keuangan, khususnya dalam mengidentifikasi arus kas masuk dan kas keluar, maka solusi yang ditawarkan adalah pelaksanaan sosialisasi sekaligus pelatihan pencatatan keuangan. Dengan latar belakang akademik dosen di bidang akuntansi, kegiatan sosialisasi serta pelatihan ini dilaksanakan oleh anggota II, dengan dukungan ketua tim pengabdian yang berperan dalam memberikan pendampingan apabila mitra mengalami kendala selama proses berlangsung.

Tahapan pelaksanaan dimulai dari persiapan materi mengenai pencatatan kas harian oleh anggota II. Materi yang diberikan meliputi: pertama, penentuan saldo awal kas sebagai dasar pencatatan; kedua, pencatatan arus kas masuk yang bersumber dari kegiatan operasional, seperti penerimaan pendapatan usaha; ketiga, pencatatan serta pengklasifikasian arus kas keluar, misalnya untuk pembelian bahan baku maupun bahan penunjang aktivitas produksi. Penting ditekankan bahwa pengeluaran kas untuk kepentingan pribadi harus dibedakan dari pengeluaran untuk kepentingan usaha. Tahap akhir adalah penyesuaian jumlah saldo kas yang tersedia secara fisik dengan catatan pada pembukuan. Untuk mempermudah pemahaman, tim pengabdian juga menyiapkan media

pembelajaran berupa buku peraga yang dirancang sebagai alat bantu dalam proses sosialisasi.

2) Penyediaan Sistem Penyusunan Laporan Keuangan Ter-digitalisasi

Kegiatan sosialisasi sekaligus penyediaan sistem pelaporan keuangan berbasis digital dilaksanakan oleh ketua tim pengabdian. Selain itu, pelaksanaan program ini turut melibatkan praktisi serta anggota III yang memiliki latar belakang keilmuan di bidang teknologi informasi, yang berperan dalam mendukung implementasi aplikasi tersebut. Program kerja ini pada hakikatnya merupakan bentuk penyesuaian aktivitas usaha terhadap tuntutan era Revolusi Industri 4.0. Media yang digunakan dalam penyampaian materi adalah perangkat laptop dan telepon pintar. Tahapan kegiatan dimulai dengan pengenalan sistem aplikasi pembukuan yang dikembangkan oleh pihak eksternal, yaitu aplikasi “Buku Kas”. Tim pengabdian memberikan pemaparan terkait fitur-fitur utama yang tersedia pada aplikasi tersebut. Selanjutnya dilakukan demonstrasi teknis penggunaan aplikasi melalui simulasi transaksi (*dummy transaction*) agar mitra lebih mudah memahami alur penggunaannya. Mitra kemudian dibimbing untuk mengubah pengaturan dari mode pribadi ke mode bisnis, serta diberikan pelatihan mengenai input data pemasok dan pelanggan. Setelah itu, peserta juga diperkenalkan pada proses pencatatan transaksi penjualan maupun pembelian, baik dalam bentuk tunai maupun kredit. Aplikasi ini dilengkapi dengan fitur pencatatan harga pokok penjualan sehingga memudahkan dalam analisis biaya usaha. Mitra juga diarahkan untuk memahami mekanisme penetapan cut-off pada transaksi kredit, sehingga pada saat jatuh tempo sistem secara otomatis akan memberikan pengingat melalui notifikasi pada telepon pintar. Pada tahap akhir, mitra akan dibekali keterampilan untuk menghasilkan keluaran berupa laporan keuangan maupun laporan posisi piutang dan utang yang dicetak langsung dari aplikasi tersebut.

3) Pengembangan Situs Web sebagai Strategi Pemasaran serta Pelaksanaan Pelatihan Promosi Online Terpadu (Melalui Aplikasi Pihak Ketiga yang Tersinkronisasi dengan Platform Media Sosial)

Permasalahan berikutnya yang dihadapi mitra pengabdian adalah keterbatasan jangkauan pasar, khususnya pada wilayah lokal Bali yang masih relatif sempit. Selain itu, proses distribusi dan aktivitas pemasaran produk masih dilaksanakan dengan cara-cara tradisional. Alternatif solusi yang ditawarkan adalah penerapan strategi promosi dan pemasaran yang lebih luas dan terarah (Kuncoro, 2005). Pemanfaatan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, terutama dalam aspek digital, diupayakan sebagai bentuk penyesuaian terhadap dinamika pasar dan karakteristik konsumen saat ini (Purwana, dkk., 2017). Dengan dukungan anggota I yang memiliki latar belakang akademik di bidang Manajemen serta anggota III yang berkompetensi di bidang teknologi informasi, tim pengabdian merancang program kerja berupa penyediaan situs web dan promosi daring yang terintegrasi dengan media sosial (melalui aplikasi Instagram

dan Facebook). Tahap awal dilakukan pembuatan situs web menggunakan aplikasi pihak ketiga bernama “Setoko”. Situs ini akan menampilkan katalog produk beserta variasi jenis, ukuran, dan harga, serta dilengkapi tautan langsung ke aplikasi WhatsApp sehingga mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan. Langkah selanjutnya adalah mendaftarkan usaha mitra pada aplikasi “Setoko” dengan menyesuaikan nama dan kategori usaha. Setelah itu, dilakukan pengunggahan produk ke dalam katalog yang disertai foto menarik, deskripsi rinci, dan penentuan harga yang sesuai. Kemudian diatur pula metode pembayaran serta pilihan pengiriman yang ingin disediakan. Melalui pengaturan tersebut, mitra dapat membagikan tautan toko digital mereka melalui WhatsApp maupun akun media sosial (Facebook dan Instagram) sebagai strategi pemasaran daring yang terintegrasi. Pendekatan promosi ini merupakan adaptasi terhadap perilaku konsumen masa kini yang sebagian besar memanfaatkan media sosial, khususnya Facebook dan Instagram, sebagai sarana utama dalam mengakses informasi produk (Basu & Irwan, 2009). Dengan demikian, pemanfaatan teknologi digital di era globalisasi menjadi relevan dalam upaya memperluas jangkauan pasar dengan menitikberatkan pada konten visual berupa gambar dan foto produk (Faqih, dkk., 2019). Melalui pelaksanaan sosialisasi strategi pemasaran ini, diharapkan mitra memperoleh pemahaman yang lebih jelas dan sistematis mengenai langkah-langkah promosi, sehingga dapat mempertahankan sekaligus meningkatkan posisi usaha dalam persaingan pasar (Trianto, 2019).

4) Pembaharuan dan Peningkatan Kualitas Sarana dan Prasarana Penunjang Aktivitas Operasional

Dalam konteks usaha yang dijalankan oleh kelompok peternak ayam petelur Mertha Sari Bumi, keberadaan sarana dan prasarana pendukung operasional memiliki peran yang sangat esensial. Akan tetapi, kondisi di lapangan menunjukkan bahwa sejumlah fasilitas penunjang telah melewati masa manfaat ekonomisnya, sehingga berdampak terhadap kelancaran proses produksi maupun jumlah hasil produksi yang diperoleh. Langkah-langkah yang ditempuh dalam upaya penyelesaian permasalahan tersebut diawali dengan kegiatan observasi dan survei untuk mengidentifikasi kondisi sarana prasarana, khususnya peralatan yang digunakan dalam operasional harian, disertai pencatatan daftar kebutuhan yang memerlukan pembaruan. Tahapan berikutnya adalah penyusunan rencana anggaran guna mendukung pengadaan peralatan baru, yang disesuaikan dengan spesifikasi kebutuhan dan kemampuan pembiayaan yang tersedia. Selanjutnya, tim pelaksana pengabdian melakukan penyediaan sarana dan prasarana penunjang aktivitas operasional bagi mitra. Tahap akhir adalah penyerahan secara resmi peralatan tersebut kepada mitra pengabdian untuk dapat dimanfaatkan dalam menunjang keberlangsungan kegiatan usaha.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat diawali dengan pertemuan bersama mitra pada tanggal 13 Juli 2025 yang difokuskan pada agenda sosialisasi program. Pada kesempatan tersebut, seluruh anggota tim pengabdian terlibat aktif dalam penyediaan sarana serta prasarana pendukung operasional sebagai bentuk investasi yang diberikan kepada mitra. Bentuk pengadaan yang disalurkan antara lain berupa bantuan pakan ayam, tray telur, tempat pakan, serta wadah minum ayam. Hasil yang dicapai dari program awal ini adalah terpenuhinya kebutuhan pakan dan bahan penunjang bagi mitra, serta pembaruan atas peralatan yang telah usang maupun melewati masa manfaat ekonomisnya, sehingga mendukung kelancaran aktivitas operasional mitra secara berkelanjutan.

Tahapan berikutnya dari program pengabdian adalah pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana serta penyediaan sistem pencatatan keuangan berbasis digital. Tim pengabdian memperkenalkan aplikasi pihak ketiga bernama Buku Kas, yang dapat diunduh secara gratis melalui Playstore dan diakses melalui perangkat smartphone berbasis Android. Aplikasi ini telah dilengkapi dengan berbagai menu yang mendukung pencatatan transaksi usaha secara komprehensif. Dampak dari implementasi program ini adalah meningkatnya kemampuan mitra dalam melakukan input transaksi penjualan, pencatatan harga pokok penjualan, pengeluaran, serta data supplier maupun pelanggan. Mitra juga mampu mencatat transaksi utang dan piutang, sekaligus mengatur pengingat tanggal jatuh tempo secara otomatis. Selain itu, aplikasi ini memungkinkan mitra untuk mengunduh laporan sederhana terkait utang-piutang maupun laporan keuangan sesuai periode yang ditentukan. Peningkatan kapasitas mitra terlihat dari menurunnya tingkat kesalahan pencatatan serta semakin efisiennya waktu yang dibutuhkan dalam penyusunan laporan keuangan.

Program kerja selanjutnya adalah penyampaian materi mengenai strategi pemasaran berbasis e-marketing dengan memanfaatkan aplikasi pihak ketiga bernama Setoko, yang berfungsi untuk menyediakan laman website dan mengintegrasikan pemasaran secara daring. Aplikasi Setoko dirancang untuk memudahkan proses pembuatan dan pengelolaan toko online secara cepat, aman, dan praktis. Melalui aplikasi ini, pelaku usaha dapat dengan mudah mengelola katalog produk, termasuk pengaturan foto, deskripsi, harga, serta informasi ketersediaan barang hanya melalui satu dashboard. Hasil dari implementasi program ini adalah meningkatnya aksesibilitas mitra dalam menjangkau pelanggan melalui media daring, kemudahan dalam melakukan promosi dan pemasaran produk secara digital, serta integrasi langsung dengan media sosial seperti Facebook Apps dan Instagram Apps. Hal tersebut pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan jangkauan pangsa pasar produk yang dihasilkan oleh mitra pengabdian.



Gambar 1. Pemaparan Materi Pencatatan Keuangan Terdigitalisasi



Gambar 2. Pemaparan Materi Pemasaran Online

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan rangkaian aktivitas yang telah direalisasikan, maka dapat dirumuskan simpulan sebagai berikut:

1. Kelompok Mitra Usaha Peternak Ayam Petelur Mertha Sari Bumi menghadapi berbagai tantangan dalam pemenuhan kebutuhan bahan baku bambu serta bahan penunjang produksi. Selain itu, mitra juga belum memiliki kompetensi, efektivitas, dan efisiensi yang optimal dalam pengelolaan serta pencatatan keuangan, sementara sistem distribusi dan pemasaran produk masih mengandalkan metode konvensional. Kondisi tersebut menjadi dasar pertimbangan utama dilaksanakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sebagai upaya peningkatan kapasitas dan kemandirian usaha mitra.
2. Keterbatasan dalam aspek kompetensi, efektivitas, dan efisiensi pencatatan aktivitas keuangan yang masih belum optimal diatasi melalui penerapan sistem pembukuan berbasis digital. Aplikasi yang digunakan untuk menyusun laporan keuangan sederhana melalui perangkat smartphone berbasis Android tersebut dikenal dengan nama Buku Kas. Dengan adanya panduan penggunaan (manual book) serta instruksi operasional aplikasi Buku Kas yang bersifat mudah dipahami dan diimplementasikan, potensi kesalahan pencatatan dapat diminimalkan, sementara proses penyusunan laporan keuangan menjadi lebih cepat, efisien, dan akurat.
3. Permasalahan yang berkaitan dengan distribusi dan metode pemasaran produk yang masih bersifat tradisional diatasi melalui kegiatan sosialisasi mengenai strategi pemasaran berbasis daring (e-marketing) serta fasilitasi penyediaan laman penjualan berbasis aplikasi Setoko. Melalui implementasi

program tersebut, jangkauan pasar terhadap produk yang dihasilkan oleh mitra menjadi lebih luas dan kompetitif.

Rekomendasi yang dapat disampaikan adalah bahwa sebagai upaya keberlanjutan program, diperlukan adanya kegiatan pembinaan serta pendampingan yang dilaksanakan secara konsisten dan berkesinambungan. Hal ini dimaksudkan agar mitra mampu menguasai serta menerapkan program yang telah dirancang dengan lebih optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyiyah, Putri Rachma Dewi. 2020. Efektivitas Terpaan Iklan Ads Instagram Tiket.Com Pada Pengguna Instagram Menggunakan Metode Pendekatan Epic Model. *Commercium*. Volume 02 Nomor 02.
- Asmarini, R., Purnomo, D. J., Lewa, A. H., Febri, D. T. 2025. Pendampingan Promosi Digital dan Labeling UMKM di Desa Wisata: “Kampung Jajan Pasar” Bangetayu Kulon Semarang. *Jurnal Abdi Dharma Masyarakat*. 6 (1). 24-31. DOI: 10.36733/jadma.v6i1.11411
- Basu Swasta dan Irwan. 2009. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberty.
- Gita, Aprinta, G. B. 2016. Pemanfaatan Facebook Ads Untuk meningkatkan Brand Awareness pada Produk Lokal. *The Messenger Volume*. VIII Nomor 1.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2013. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP). Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Terjemahan oleh Benyamin Molan. Edisi Keduabelas. Jilid 1. Jakarta: Indeks.
- Kuncoro, Mudrajad. 2005. Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Jakarta: Erlangga.
- M. Faqih, H, M. L., Ulum, M., H, M. T., Rozak, A., M, N. A., B, F. L., Suryaningsih, S., K, S. L., & Wulandari, F. E. (2019). Meningkatkan Pemasaran Produk Para Pelaku UMKM di Pedukuhan Ngaseman melalui Program Kerja Pengenalan dan Penyuluhan Digital Marketing Sistem. *Prosiding Konferensi Pengabdian Masyarakat*, 1, 425–427.
- Nocianitri, K. 2013. Pelatihan Pengolahan Tepung Ampas Kelapa Menjadi Biskuit.
- 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).
- Putra, I G. B. N. P., Maharani, I A. D. P., Jayawarsa, A. A. K., Pemanfaatan Teknologi dalam Rangka Pemberdayaan Usaha Produk Pangan Kelompok Wanita Tani (KWT) Desa Penglipuran. 2023. Sukabumi: Haura Utama.
- Soemarna, 2010. Bahan Kajian MK. Ekonomi Sumber Daya Alam. PDIP PPS FPUB.
- 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 Negeri 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.