

# PENINGKATAN KAPASITAS BISNIS PADA KELOMPOK PETERNAK AYAM KUB BUMDES CISADANE

Farizah Dhaifina Amran<sup>1\*</sup>, Tsalis Kurniawan Husain<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi Agribisnis, Universitas Muslim Indonesia, Makassar, Indonesia

\*Penulis Korespondensi, email: [farizah.dhaifina@umi.ac.id](mailto:farizah.dhaifina@umi.ac.id)

Received:12/01/2022

Revised:28/01/2022

Accepted:02/02/2022

**Abstract.** Most of the residents of Salenrang Village have a livelihood as farmers, and there are also those who are engaged in trading or breeding buffalo, cows, horses, goats, chickens, and ducks. Of the several livestock groups in the area, there is the KUB BUMDES Chicken Farmer Group (KPP). KUB chicken (Kampung Unggul Balitnak) is a type of free-range chicken with a new strain produced by the Agricultural Research and Development Agency of Indonesia. The main obstacle to empowering small businesses comes from the entrepreneurs themselves, for example the absence of a bookkeeping system. The market opportunity is quite promising, but continuity and consistency cannot be fulfilled. Limited information and marketing methods make this business not well developed. This activity aims to: (1) Increase entrepreneurship awareness in partner groups, (2) Instill knowledge about business fundamentals in partner groups, (3) Conduct financial management and administration training. This activity is carried out on July-August 2019 by direct guidance, coaching and training methods to partners through three stages, namely: stage 1. Inculcating entrepreneurship awareness, stage 2. Instilling knowledge about business fundamentals, stage 3. Financial management training. The results of this activity found that (1) Awareness of partner group entrepreneurship has grown, (2) understanding of partner group business fundamentals is good, (3) partner group financial management knowledge already exists.

**Keywords:** KUB chicken, business capacity, chicken farmer

**Abstrak.** Sebagian besar penduduk Desa Salenrang mempunyai mata pencaharian sebagai petani, dan juga terdapat yang menekuni perdagangan maupun peternakan kerbau, sapi, kuda, kambing, ayam, dan itik. Dari beberapa kelompok ternak yang ada di wilayah tersebut, terdapat Kelompok Petani Peternak (KPP) Ayam KUB BUMDES. Ayam KUB (Kampung Unggul Balitnak) merupakan jenis ayam kampung dengan galur baru yang dihasilkan Badan Litbang Pertanian Indonesia. Peluang pasar cukup menjanjikan, namun kontinuitas dan konsistensi belum bisa dipenuhi. Keterbatasan informasi dan metode pemasaran membuat usaha ini belum berkembang dengan baik. Kegiatan ini bertujuan untuk: (1) Meningkatkan kesadaran berwirausaha pada kelompok mitra, (2) Menanamkan pengetahuan tentang fundamental bisnis pada kelompok mitra, (3) Melakukan pelatihan manajemen dan administrasi keuangan. Kendala utama dari pemberdayaan usaha kecil bersumber dari pengusaha itu sendiri misalnya tidak adanya sistem pembukuan. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Juli-September 2019 dengan metode pembimbingan, pembinaan dan pelatihan secara langsung kepada mitra melalui tiga tahap yaitu: tahap 1. Penanaman kesadaran berwirausaha, tahap 2. Penanaman pengetahuan tentang fundamental bisnis, tahap 3. Pelatihan manajemen keuangan. Hasil dari kegiatan ini menemukan bahwa (1) Kesadaran berwirausaha kelompok mitra telah tumbuh, (2) Pemahaman fundamental bisnis kelompok mitra sudah baik, (3) Pengetahuan manajemen keuangan kelompok mitra sudah ada.

**Kata Kunci:** ayam KUB, kapasitas bisnis, peternak ayam

**How to Cite:** Amran, F. D., & Husain, T. K. (2022). Peningkatan Kapasitas Bisnis pada Kelompok Peternak Ayam KUB Bumdes Cisadane. *Mitra Mahajana: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 65-73. doi: <https://doi.org/10.37478/mahajana.v3i1.1554>

## PENDAHULUAN

Desa Salenrang adalah salah satu Desa yang berada di wilayah Kecamatan Bontoa, Kabupaten Maros. Luas wilayah Desa Salenrang adalah ± 9,6 km<sup>2</sup> dengan jumlah kepala keluarga (KK) sebanyak 1500 orang. Letak geografis dan batas wilayahnya yaitu: Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Botolempangan, sebelah Barat berbatasan dengan Desa Tunikamaseang dan Minasa Upa, Kecamatan Bontoa, sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Tunikamaseang, Kelurahan Bontoa dan Kelurahan Maccini Baji, sebelah Timur dengan Desa Tunikamaseang, Kecamatan Bantimurung.

Wilayah Desa Salenrang memiliki hamparan luas dataran rendah di bagian depan – sebelah Barat, sedangkan di bagian belakang desa di sebelah timur terdapat bukit-bukit batu yang indah dan gunung-gunung kapur serta hutan-hutan yang menyimpan berbagai potensi

alam yang siap dikelola untuk kemaslahatan warga Desa Salenrang dan Maros pada umumnya. Desa Salenrang juga terkenal sejak UNESCO memasukkan kawasan karst terbesar kedua di dunia dalam daftar situs warisan dunia. Berdasarkan kondisi alamnya, sebagian besar penduduk Desa Salenrang mempunyai mata pencaharian sebagai petani, selain petani juga terdapat dari kalangan yang menekuni perdagangan maupun peternakan kerbau, sapi, kuda, kambing, ayam, dan itik. Dari beberapa kelompok ternak yang ada di wilayah tersebut, terdapat Kelompok Petani Peternak (KPP) Ayam KUB BUMDES yang menjadi lokasi pengabdian.

Ayam KUB (Kampung Unggul Balitnak) merupakan jenis ayam kampung dengan galur baru yang dihasilkan Badan Litbang Pertanian. Budidaya Ayam KUB bertujuan untuk meningkatkan produksi telur ayam kampung agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Ayam KUB memiliki keunggulan seperti sifat mengeram rendah dan produksi telur tinggi, sehingga menjadi indukan penghasil DOC (*female line*) yang banyak (Hayanti, 2014). Ayam KUB ini sudah dilepas sebagai ayam unggulan Balitnak sejak tahun 2009 dan merupakan hasil seleksi galur betina (*female line*) selama 6 generasi dengan keunggulan produksi telur tinggi (henday 45-50%), puncak produksi 65%, produksi telur 160-180 butir/tahun, konsumsi pakan 80-85 gram, sifat mengeram 10% dari total populasi, umur pertama bertelur 22-24 minggu, bobot telur 35-45 gram dan konversi pakan 3,8. (Sartika, dkk., 2009). Diharapkan dengan sistem yang terpadu ini, pengembangan Ayam KUB di masing-masing kabupaten dapat berhasil dengan baik (Munir, dkk., 2016).

Hasil pengamatan di lokasi KPP Ayam KUB BUMDES Cisadane dan wawancara langsung dengan perwakilan peternak terdapat beberapa permasalahan, dari aspek produksi misalnya jumlah telur yang diproduksi belum menetap atau jumlahnya cenderung menurun. Selain itu salah satu yang menjadi permasalahan utama adalah aspek pemasaran dan keuangan, seperti belum adanya transaksi jual beli dengan sistem kontrak sehingga kepastian jumlah penjualan belum menentu, *cash flow* tidak stabil, sistem pemasaran masih terbatas pada informasi dari mulut ke mulut sehingga pembeli hanya dari penduduk sekitar Desa Salenrang.



**Gambar 1.** Kandang ayam KUB di Desa Salenrang

Kelompok peternak ayam KUB Cisadane adalah kelompok yang dibentuk oleh tim PUSLITBANGNAK (Pusat Penelitian dan Pengembangan Peternakan) pada tahun 2017. Kelompok ini sebelumnya telah ada sebagai kelompok tani Cisadane. Kelompok ini juga dibentuk sebagai kelompok peternak dalam rangka pengembangan hasil penelitian yang dihasilkan oleh peneliti dari PUSLITBANGNAK. Hasil penelitiannya yaitu berupa galur ayam kampung yang dinamakan ayam KUB (Kampung Unggul Balitnak). Kelompok ini kemudian menjadi kelompok pembibitan ayam kampung unggul KUB dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pengembangan teknologi sederhana dan tepat guna.

Balitbangtan telah menginisiasi model pengembangan ayam KUB ini pada akhir 2017 di Kelompok Tani Cisadane, Kelurahan Raya, Kecamatan Turikale, Kabupaten Maros. Berperan

sebagai koordinator peternak, Abdul Fattah sebagai peternak inti yang bertugas memelihara 300 ekor ayam indukan penghasil ayam umur sehari (DOC) dengan mesin tetas berkapasitas 1000-1200 butir per minggu. Abdul Fattah memiliki dua peternak budidaya sebagai penghasil ayam potong umur dua bulan, yakni Ali dan Syarifuddin sebagai Peternak Plasma dengan skala usaha masing-masing 300 ekor ayam.

Selama satu tahun peternak diberi fasilitas berupa DOC, pakan, vitamin, dan lain-lain yang terkait dengan proses produksi ayam KUB. Setelah satu tahun berjalan, pihak dari Balitnak melakukan evaluasi dan proyek tersebut dianggap telah layak untuk berjalan sendiri. Paket bantuan yang diterima peternak adalah kandang sederhana, DOC sebanyak 20 ekor, serta pakan untuk 100 hari. Untuk peternak koordinator, di samping mendapatkan paket bantuan tersebut juga mendapatkan satu buah mesin tetas dengan kapasitas 400 butir telur. Paket juga disediakan dalam satu siklus produksi, sehingga setelah keuntungan diperoleh sebagai sumber pendapatan peternak, kemudian disisihkan modal untuk usaha pembesaran periode berikutnya. Dengan demikian, pola usaha budidaya ayam model strata tiga diharapkan dapat menambah pendapatan rumahtangga peternak dan dapat terus berlanjut/berkesinambungan.

Perkembangan peternakan ini cukup memuaskan, di mana saat ini peternak plasma sudah berkembang menjadi lima orang. DOC berasal dari Peternak Inti yaitu Bapak Abdul Fattah, dan saat ini sudah panen dengan hasil yang cukup memuaskan. Kematian ayam relatif kecil, sekitar 15 ekor atau kurang dari 5,0 persen selama pemeliharaan dua bulan. Harga jual ayam KUB cukup tinggi, sekitar Rp. 40.000,- hingga Rp. 50.000,-/ekor dengan pedagang pengumpul yang datang ke peternak. Saat ini, peternak plasma telah bekerja sama dengan restoran/*outlet* penghasil ayam goreng di sekitar Kabupaten Maros dan Kota Makassar. Bapak Syarifuddin mengatakan bahwa dengan skala usaha 300 ekor ayam KUB, dapat memberikan tambahan pendapatan sebesar Rp. 3.000.000,-/bulan.

## **METODE PELAKSANAAN**

Seluruh rangkaian kegiatan pada pengabdian ini dilaksanakan pada bulan Juli-September 2019. Kegiatan dilaksanakan di Desa Salenrang, Kecamatan Bontoa, Kabupaten Maros, Sulawesi Selatan, dimana mayoritas anggota KPP Ayam KUB BUMDES Cisadane bermukim. Metode pelaksanaan yang digunakan di lapangan adalah pembimbingan, pembinaan dan pelatihan secara langsung kepada mitra, melalui beberapa tahap. Seluruh tahapan kegiatan diharapkan dapat meningkatkan keterampilan dalam berbisnis dan manajemen keuangan, sehingga tercapai kegiatan usaha mandiri yang berdampak pada peningkatan kesejahteraan para anggota KUB BUMDES Cisadane.

### **Tahap I. Penanaman Kesadaran Berwirausaha.**

Kegiatan ini bersifat penyuluhan untuk memberi gambaran bagi para mitra terkait kondisi dan perkembangan dunia wirausaha, khususnya mengenai kelebihan yang diperoleh jika seseorang aktif berwirausaha. Penyuluhan ini merupakan media transfer ilmu sebagai upaya peningkatan pengetahuan dan kesadaran anggota KPP Ayam KUB BUMDES Cisadane agar mereka yang sebelumnya masih lemah terkait kesadaran berwirausaha dapat menjadi lebih kreatif, berkomitmen dan mandiri.

### **Tahap II. Penanaman Pengetahuan tentang Fundamental Bisnis.**

Kegiatan ini dapat memberi pemahaman kepada peternak mitra tentang cara meningkatkan kualitas produk dan pelayanan agar konsumen merasa puas dan minat belanja para konsumen semakin bertambah sehingga pada akhirnya program pengembangan yang awalnya dilaksanakan PUSLITBANGNAK ini tidak dianggap kegiatan yang bersifat sementara saja oleh para mitra tetapi menjadi kebutuhan bisnis.

Kegiatan ini mengajarkan kepada KPP Ayam KUB BUMDES Cisadane tentang manajemen risiko, cara melakukan riset pasar, serta cara meningkatkan nilai produk. Selain itu, kegiatan ini juga melatih KPP Ayam KUB BUMDES Cisadane menganalisis risiko yang dapat timbul baik itu

di pasar maupun di usaha mereka sendiri. Lebih lanjut, KPP Ayam KUB BUMDES Cisadane juga dilatih dalam menawarkan produk dengan cara menonjolkan kelebihan produk. Hal ini akan membuat usaha mereka menjadi berkembang, bertumbuh, dan berkelanjutan.

### Tahap III. Pelatihan Manajemen Keuangan.

Bimbingan langsung dan pelatihan terkait pengelolaan keuangan antara lain pencatatan transaksi keuangan sampai dengan pembuatan laporan keuangan secara periodik. Kemudian dari laporan keuangan tersebut dapat dilakukan analisis, sehingga dapat diketahui kelebihan dan kekurangan yang perlu dibenahi. Kegiatannya yaitu berupa pelatihan dan pembimbingan langsung cara mencatat transaksi keuangan, pemasukan dan pengeluaran, serta pembuatan laporan keuangan secara periodik.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa penyuluhan kesadaran minat kewirausahaan, penyuluhan fundamental bisnis, dan manajemen pencatatan/ administrasi keuangan ini memberi manfaat yang positif pada Kelompok Ternak Ayam KUB BUMDES Cisadane. Kegiatan ini dilakukan agar kapasitas bisnis mereka dapat meningkat. Sejalan dengan pendapat Purwanto (2011), perusahaan masih memiliki peluang untuk mendapatkan tambahan order dari pelanggan apabila penerapan strategi peningkatan kapasitas bisnis dilakukan dengan tepat dan maksimal.

Kegiatan pengabdian diawali dengan pelaksanaan sosialisasi yang bertujuan untuk memberikan gambaran bagi para peserta/ peternak ayam KUB BUMDES terkait rangkaian kegiatan sehingga tujuan dari tim pelaksana dapat selaras dengan para peserta.



**Gambar 2.** Sosialisasi program PkM

Penyuluhan tentang kesadaran minat berwirausaha menambah pemahaman peserta tentang hal-hal positif menjadi pelaku wirausaha. Para peserta menyadari bahwa menjadi wirausahawan dapat menjamin masa depan keuangan keluarga karena mendorong niat mereka untuk perluasan usaha agar dapat dinikmati hingga generasi penerus. Kegiatan pertama adalah penanaman jiwa kewirausahaan kepada para peserta, mereka diberi motivasi tentang potensi yang dapat diraih jika para peserta fokus dan konsisten untuk menangkap berbagai peluang usaha yang ada. Jika jiwa wirausaha telah tertanam dalam diri masing-masing peserta maka ide dan kreatifitas juga akan ikut mengalir.

Menimbulkan jiwa berwirausaha pada masyarakat berfungsi agar mereka sebagai generasi penerus bangsa tidak hanya mencari pekerjaan dan bekerja sebagai karyawan namun juga dapat menciptakan pekerjaan sendiri serta menciptakan lapangan pekerjaan. Dengan

peran positif wirausaha bagi perekonomian, perlu kiranya terus diupayakan pertumbuhan wirausaha yang signifikan, tidak hanya dalam hal jumlah namun juga kualitas dari pelaku wirausaha yang ada di Indonesia, karena wirausaha dengan SDM yang berkualitas terbukti akan dapat meningkatkan kinerja usaha. Jiwa wirausaha adalah orang yang sumber tenaga dan semangat hidupnya selalu memproduksi dan memasarkan produk baru. Jiwa wirausaha ini sangat tepat untuk dimasukkan dalam suasana persaingan bisnis, karena dalam persaingan bisnis masing-masing pembisnis beradu untuk saling mengungguli produk-produk yang telah ada. Hadirnya produk - produk baru merupakan alternatif baru bagi para konsumen. Produk baru yang dimaksud dapat berasal dari satu produsen atau dari produsen lain. Walaupun produk baru itu diproduksi oleh satu produsen, namun produk baru yang diproduksi dan dipasarkan harus mempunyai keistimewaan lebih dibandingkan dengan produk lama yang beredar di pasaran (Saragih & Sianipar, 2021). As'ad, dkk (2019) juga berpendapat bahwa meningkatkan wirausaha baru sebagai bentuk inovasi dan strategi dalam menambah jumlah wirausaha baru diharapkan mampu menciptakan serta meningkatkan pendapatan warga desa dan juga memperkenalkan dan meningkatkan nilai jual produk daerahnya.

Setelah memperoleh penyuluhan tentang kesadaran minat berwirausaha, beberapa peserta mengakui bahwa mereka melakukan usaha peternakan ayam KUB pada awalnya memang hanya karena ditunjuk sebagai kelompok peternak oleh BALITBANGNAK, sehingga usaha mereka jalankan hanya sebagai penambah kesibukan saja. Penyuluhan ini membangun kesadaran mereka tentang hal-hal positif dari seorang wirausaha. Salah satunya yaitu bertambahnya pendapatan dan pengalaman. Selain itu, mereka sadar bahwa menjadi wirausaha dapat menjamin masa depan keuangan keluarga karena mereka berniat untuk perluasan usaha sehingga dapat dilanjutkan oleh generasi mereka.



**Gambar 3.** *Penanaman kesadaran jiwa kewirausahaan dan penyuluhan fundamental bisnis*

Kegiatan selanjutnya adalah penyuluhan fundamental bisnis. Disini para peserta diberi bekal tentang hal yang mendasar dalam berbisnis seperti manajemen risiko, melakukan riset pasar, hingga bagaimana cara meningkatkan nilai produk. Manajemen risiko memberi pemahaman bagi peserta tentang bagaimana mempersiapkan diri dan bekal dalam menghadapi risiko pada usaha peternakan mereka kedepan. Riset pasar memberikan pemahaman bagi peserta tentang cara mengetahui permintaan konsumen sebelum menawarkan produk ayam KUB mereka. Kemudian materi tentang cara peningkatan nilai produk memberikan bekal

kepada para peserta mengenai misalnya pengemasan produk, pelabelan, dan lain sebagainya yang terkait dengan tampilan produk. Dengan demikian produk akan memiliki kualitas yang baik karena produk berkualitas memiliki totalitas ciri dan karakteristik untuk memuaskan kebutuhan yang dijanjikan kepada konsumen ayam KUB.

Salah satu strategi yang disuluhkan dalam fundamental bisnis adalah segmentasi pasar. Disini diajarkan mengenai cara memetakan kondisi, situasi, dan pasar pembeli produk. Alteza (2011) menjelaskan bahwa segmentasi pasar dimulai dari menilai karakter, budaya, usia, kondisi geografis dan demografis calon konsumen, sehingga kita menjadi tahu untuk menentukan kemasan produk, harga jual, dan cara pemasarannya. Lebih jauhnya lagi dengan adanya segmentasi pasar ini, kita menjadi lebih tepat dalam memasarkan produk kepada konsumen yang sudah tetap dan calon konsumen kita. Beberapa pertimbangan yang dapat digunakan untuk membentuk suatu usaha bisnis meliputi:

- Kebutuhan modal: jumlah dana yang diperlukan untuk melakukan suatu usaha
- Risiko usaha: Pertanggung jawaban usaha apabila terjadi kerugian ataupun kebangkrutan
- Pengawasan: Kemampuan pemilik usaha dalam melakukan pengawasan usaha
- Kemampuan manajerial: keahlian yang harus di miliki untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengawasi usaha
- Kebutuhan waktu: Kemampuan untuk menyediakan waktu yang cukup untuk menjalankan usaha dengan baik.

Penyuluhan dan demonstrasi manajemen pencatatan / administrasi keuangan membuat peserta sangat semangat karena selama menjalankan usaha peternakan ayam KUB, mereka sama sekali tidak pernah melakukan pencatatan keuangan secara profesional. Hanya dua orang saja yang melakukan pencatatan namun tidak secara profesional, yaitu hanya mencatat pengeluarannya saja. Selain itu, hal yang sangat tabu adalah mereka tidak memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan rumahtangga.

Aktivitas kegiatan bisnis memerlukan pengelolaan yang cermat sehingga akan mampu memberikan keuntungan bagi pemilik modal. Perusahaan yang mampu mengelola usaha dengan baik akan mampu berkembang dan memperoleh kesuksesan, sedangkan usaha yang tanpa pengelolaan yang baik lambat laun akan mengalami kemunduran dan kalah bersaing dengan usaha lain yang ada (Alteza, 2011).

Penyuluhan manajemen pencatatan keuangan didukung dengan praktik langsung melalui demonstrasi pencatatan keuangan pada buku arus kas yang telah disediakan oleh tim dan dibagikan kepada peserta. Demonstrasi dilakukan dengan menggunakan bahasa yang sederhana agar dapat dimengerti dengan mudah oleh peserta. Setelah demonstrasi ini, peserta diberi beberapa pertanyaan seperti kuis dan latihan sendiri tanpa dibantu oleh tim PkM dalam rangka evaluasi kegiatan. Hasil kuis dan latihan tersebut terlihat bahwa mereka sudah mengerti dan dapat mengaplikasikan metode pencatatan keuangan tersebut pada usaha mereka.

Seorang manajer keuangan membutuhkan beberapa informasi yang akurat terkait dengan kondisi perusahaan itu sendiri agar dapat mengambil keputusan keuangan dengan tepat. Informasi tersebut dapat bersifat internal ataupun eksternal perusahaan. Informasi internal antara lain dapat diolah dari laporan keuangan perusahaan dan proyeksi atau perencanaan di masa yang akan datang. Perencanaan finansial meliputi analisis aliran uang/ kas dari dan ke perusahaan secara menyeluruh baik jangka pendek maupun jangka panjang. Tujuan dari aktivitas ini adalah mengoptimalkan laba dan menciptakan penggunaan dana yang baik. Tahapan dalam perencanaan finansial ini adalah pertama, peramalan kebutuhan dana, baik jangka pendek maupun jangka panjang; kedua, penyusunan anggaran untuk memenuhi kebutuhan dana dan ketiga, penetapan sistem pengendalian finansial guna menjamin segala sesuatunya telah dilaksanakan sesuai perencanaan.

Langkah yang pertama dalam perencanaan finansial adalah peramalan kebutuhan finansial yang meliputi prediksi aliran kas masuk dan kas keluar pada periode waktu tertentu. Macam-macam peramalan ini ada tiga. Pertama adalah peramalan jangka pendek adalah prediksi penerimaan, biaya dan pengeluaran dalam periode waktu kurang dari satu tahun. Kedua, peramalan aliran kas adalah prediksi aliran kas masuk dan kas keluar pada periode waktu yang akan datang, umumnya bulanan atau kuartalan. Ketiga, peramalan jangka panjang adalah prediksi penerimaan, biaya dan pengeluaran untuk periode lebih dari satu tahun, umumnya berjangka lima sampai sepuluh tahun.

Tahap kedua setelah peramalan finansial adalah penyusunan anggaran, yaitu rencana finansial sebagai pedoman pengalokasian sumber daya keuangan berdasarkan perkiraan pendapatan. Berbagai jenis anggaran yang dimiliki perusahaan di antaranya adalah anggaran operasi (*operating budget*) adalah proyeksi pengalokasian uang untuk membiayai berbagai biaya dan pengeluaran yang diperlukan untuk mengoperasikan perusahaan, sebatas penerimaan yang telah diproyeksikan. Sebagai contohnya, anggaran untuk iklan, sewa kantor dan gaji karyawan, anggaran modal (*capital budget*) yaitu rencana pengeluaran untuk membeli kekayaan atau aset yang diperkirakan dapat mendatangkan tingkat pengembalian tertentu untuk periode yang tertentu pula, umumnya lebih dari satu tahun. Anggaran lainnya adalah anggaran kas (*cash budget*) yaitu perkiraan neraca kas pada akhir periode tertentu (bulanan, kuartalan, dan sebagainya) dan anggaran pokok (*master budget*) yaitu rencana komprehensif yang meliputi ringkasan anggaran operasi, modal dan kas.

Laporan arus kas melaporkan arus kas masuk dan arus kas keluar yang utama dari suatu perusahaan selama satu periode. Laporan ini menyediakan informasi yang berguna mengenai kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kas dan operasi, mempertahankan dan memperluas kapasitas operasinya, memenuhi kewajiban keuangannya, dan membayar dividen. Laporan arus kas adalah salah satu dari laporan keuangan dasar. Laporan ini berguna bagi manajer dalam mengevaluasi operasi masa lalu dan dalam merencanakan aktivitas investasi serta pendanaan di masa depan. Laporan ini juga berguna bagi para investor, kreditor, dan pihak-pihak lainnya dalam menilai potensi laba perusahaan. Selain itu, laporan ini juga menyediakan dasar untuk menilai kemampuan perusahaan membayar utangnya yang jatuh tempo (Kariyoto, 2018).



**Gambar 4.** Penanaman kesadaran jiwa kewirausahaan dan penyuluhan fundamental bisnis

Pemahaman terkait pencatatan keuangan sangat diperlukan untuk menjamin proses kelangsungan usaha. Seperti yang ditunjukkan pada Gambar 4, anggota tim pelaksana sedang melakukan penyuluhan dan pembimbingan secara langsung tentang cara mencatat transaksi keuangan, pemasukan dan pengeluaran, hingga pembuatan laporan keuangan usaha secara periodik. Pada tahap ini peserta diberi buku kas dan alat tulis agar mereka dapat melakukan

langsung pencatatan keuangan usaha. Peserta diharapkan melakukan pencatatan secara berkelanjutan setelah program kegiatan pengabdian ini. Sebagaimana pendapat Ruswanti & Suwandi (2014), melakukan pembukuan keuangan dapat membantu dalam merancang pengembangan usaha.

Sebagai kegiatan tambahan, dilakukan pembuatan tag lokasi peternakan pada *Google Maps* agar lokasi tersebut dikenali sebagai ikon peternakan ayam KUB serta memudahkan para calon konsumen dan konsumen tetap dari luar menemukan lokasi peternakan ayam KUB BUMDES Cisadane.

Peluang pasar cukup menjanjikan, namun kontinuitas dan konsistensi belum bisa dipenuhi. Keterbatasan informasi dan metode pemasaran membuat usaha ini belum berkembang dengan baik. Kendala utama dari pemberdayaan usaha kecil bersumber dari pengusaha itu sendiri misalnya tidak adanya sistem pembukuan (Dewanti, 2010). Untuk itu dibutuhkan pembinaan, meskipun masih merupakan usaha kecil. Hal ini didukung oleh pendapat Berry (2014) bisnis keluarga atau industri kecil memiliki potensi untuk berkontribusi secara signifikan terhadap pembangunan ekonomi suatu negara. Pembangunan sektor industri tidak saja ditujukan pada industri besar dan sedang, perhatian yang sepadan juga diarahkan pada industri kecil dan menengah (Yusran dkk, 2011).

## SIMPULAN DAN TINDAK LANJUT

Rangkaian kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dalam bentuk penyuluhan menambah wawasan para peternak ayam KUB BUMDES tentang pentingnya menanam jiwa kewirausahaan. Para peserta penyuluhan menjadi paham terkait fundamental bisnis dan dapat mengaplikasikan cara pengelolaan keuangan pada usaha peternakan ayam KUB BUMDES. Respon positif dan kemampuan peserta dalam menerapkan hasil penyuluhan menjadi indikator bahwa kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini terlaksana dengan baik dan selaras dengan tujuan.

Berdasarkan hasil kegiatan yang dilakukan maka penulis memberikan saran kepada instansi terkait (PUSLITBANGNAK) untuk perlu melakukan pendampingan secara berkala dan berkelanjutan untuk menjaga konsistensi para peternak ayam KUB BUMDES Cisadane serta pembaharuan pengetahuan mengenai seluk beluk usaha peternakan ayam KUB. Selain itu diperlukan penguatan kelembagaan Kelompok Ternak Ayam KUB BUMDES Cisadane agar menjadi kelompok usaha yang mampu meningkatkan kualitas produksi dan menghasilkan produksi yang lebih banyak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alteza, M. (2011). *Pengantar Bisnis: Teori dan Aplikasi di Indonesia*. Diktat Perkuliahan Manajemen, Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta.
- As'ad, A., H. Syahnur, M. Arumbarkah. (2019). *Pelatihan Motivasi dan Kewirausahaan Bagi Warga Desa Sanrobone Kabupaten Takalar*. Jurnal Pengabdian Bina Ukhuwah. Volume 1 Nomor 2. (2019) Desember.
- Berry, D. (2014). *Pokok-Pokok Pikiran dalam Sosiologi*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Dewanti, I. S. (2010). *Pemberdayaan Usaha Kecil dan Mikro : Kendala dan Alternatif Solusinya*. Jurnal Administrasi Bisnis, Volume 6. No. 2 Januari 2010.
- Hayanti. (2014). *Petunjuk Teknis Budidaya Ayam Kampung Unggul (KUB) Badan Litbang Pertanian di Provinsi Jambi*. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jambi.
- Kariyoto. (2018). *Manajemen Keuangan Konsep dan Implementasi*. UB Press: Malang.
- Munir, I.M., Haryani, D., Yusron, M. (2016). *Analisa Finansial Introduksi Penggunaan Pakan Lokal pada Usaha Tani Ayam Kampung Unggul Balitbangtan, Banten Province*. Prosiding Seminar Nasional Penyediaan Inovasi dan Strategi Pendampingan untuk Pencapaian

Swasembada Pangan. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Tengah. 14 Desember 2016.

Purwanto. (2011). *Strategi Bersaing untuk Mengoptimalkan Kapasitas Produksi: Studi Kasus pada PT. Jaya Indah Casting, Bekasi*. Journal The WINNERS, Vol. 12 No. 2, September 2011: 154-179.

Ruswanti, E., A. Suwandi. (2014). *Pelatihan Manajemen Keuangan dan Pemasaran untuk Pengembangan Usaha Warung di Kecamatan Gambir*. Jurnal Abdimas Volume 1 Nomor 1, September 2014.

Saragih, M., & Sianipar, H. F. (2021). *Penyuluhan Pembuatan Kerajinan Bunga Akrilik Pada Anak Desa Jawa Tonga II untuk Membangun Karakter Entrepreneurship*. Mitra Mahajana: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2(3), 202-210.

Sartika, T., S. Iskandar, D. Zainuddin, S. Iskandar, B. Wibowo dan A. Udjiyanto. (2009). *Seleksi dan "Open Nucleus" Ayam KUB (Kampung Unggul Balitnak)*. Lap. Penelitian No: NR/G-01/Breed/APBN 2009.

Yusran, M. Antara, R. A. Rauf. (2014). *Strategi Pengembangan Usaha Abon Sapi pada UKM Mutiara "Hj. Mbok Sri" di Kota Palu*. e-J. Agrotekbis 2 (1) : 47-53, Pebruari 2014.