



ANALISIS PRODUKTIVITAS DAN UPAYA PENINGKATAN PRODUKSI TELUR AYAM BALI PADA USAHA PETERNAKAN RAKYAT DI GUNUNG SARI FARM, DESA ABIANSEMAL, BADUNG

Oleh

I Wayan Ruspindi Junaedi¹, Gusti Ngurah Joko Adinegara², Putu Wida Gunawan³

^{1,2}Fakultas Bisnis dan Pariwisata, Universitas Dhyana Pura

³Fakultas Teknologi Informatika, Universitas Dhyana Pura

Email: ¹ruspindijunaedi@undhirabali.ac.id

Article History:

Received: 27-09-2025

Revised: 03-10-2025

Accepted: 30-10-2025

Keywords:

Ayam Petelur, Ayam Bali, Alat Penetasan, Pemasaran Digital, Pembukuan Sederhana.

Abstract: Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengatasi berbagai kendala yang menghambat pengembangan usaha peternakan ayam petelur milik I Made Gede Suwastana di Desa Abiansemal, Kabupaten Badung. Meskipun berlokasi di daerah agraris dengan akses pasar yang baik, usaha yang telah menggunakan Ayam Bali dan Ayam Merah ini menghadapi empat permasalahan utama: keterbatasan modal untuk alat penetasan, jumlah populasi ayam yang rendah, pemasaran yang belum optimal, dan pembukuan usaha yang belum terkelola dengan baik. Kondisi ini mengakibatkan produksi telur menjadi terbatas dan pengelolaan usaha kurang efektif. Solusi yang diimplementasikan dalam program pengabdian ini mencakup empat pilar utama. Pertama, pengadaan alat penetasan otomatis untuk meningkatkan efisiensi dan hasil penetasan telur. Kedua, penambahan populasi ayam jenis Bali dan Ayam Merah untuk memperbesar kapasitas produksi harian. Ketiga, pengembangan pemasaran digital melalui pembuatan akun Instagram dan facebook guna memperluas jangkauan pasar secara modern dan landing page. Keempat, penyelenggaraan pelatihan pembukuan sederhana agar mitra mampu mencatat, mengelola, dan merencanakan keuangan usaha secara sehat. Melalui pendekatan intervensi simultan ini, diharapkan usaha peternakan ayam petelur ini dapat mencapai pertumbuhan yang signifikan, ditandai dengan peningkatan jumlah produksi, jangkauan pasar yang lebih luas, dan sistem pengelolaan keuangan yang lebih terstruktur. Peningkatan ini tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan mitra, tetapi juga pada optimalisasi potensi ekonomi lokal.

PENDAHULUAN

Peternakan merupakan salah satu sektor agraris yang memiliki peran krusial dalam menopang ketahanan pangan, terutama dalam penyediaan protein hewani (Gustiani & Fahmi, 2022). Kabupaten Badung, Bali, dikenal memiliki potensi besar sebagai daerah agraris, yang didukung oleh akses pasar lokal yang memadai (Mahardhika, Widanti,

Widnyani, & Bidul, 2024), (Muliarta, 2025). Kondisi ini memberikan peluang signifikan bagi pengembangan usaha peternakan rakyat. Salah satu pelaku usaha muda yang memanfaatkan potensi ini adalah **I Made Gede Suwastana** (19 tahun) yang merintis usaha peternakan ayam petelur di **Desa Abiansemal**. Usaha ini tidak hanya menggunakan ayam ras petelur (**ayam merah**) tetapi juga memanfaatkan potensi lokal dengan memelihara **Ayam Bali** asli.

Pemilihan jenis ternak lokal, seperti Ayam Bali, merupakan upaya melestarikan keanekaragaman genetik dan menyediakan produk yang unik bagi pasar lokal (Daryono & Perdamaian, 2019), (Tiesnamurti, 2020). Namun, potensi ini terhambat oleh tantangan serius. Ayam Bali, meskipun memiliki nilai kearifan lokal, memiliki siklus produksi yang sangat terbatas, hanya menghasilkan sekitar **11 butir telur per siklus** (11 hari bertelur, 21 hari pengeraman, dan 2 bulan memelihara anakan) (Junaedi et al., 2025). Rendahnya produktivitas ini, ditambah dengan **jumlah populasi ternak yang masih sedikit** secara keseluruhan, menyebabkan **produksi telur harian menjadi sangat terbatas**, sehingga mitra kewalahan melayani permintaan pasar.

Selain masalah teknis produksi, kendala lain yang dihadapi adalah **keterbatasan modal** untuk investasi pada alat penetasan otomatis, yang vital untuk mempercepat siklus penetasan dan meningkatkan stok ternak. Dari sisi manajemen dan pemasaran, usaha ini juga belum optimal. **Pembukuan usaha belum terkelola dengan baik**, yang menyulitkan perencanaan keuangan dan evaluasi kinerja. Sementara itu, **pemasaran produk masih bersifat konvensional**, sehingga jangkauan pasar terbatas dan tidak memanfaatkan potensi pasar digital yang luas.

Tujuan Kegiatan

Berdasarkan permasalahan di atas, program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan solusi komprehensif dan terintegrasi untuk mentransformasi usaha peternakan ayam petelur milik mitra menjadi lebih efisien, produktif, dan berkelanjutan. Secara spesifik, kegiatan ini bertujuan untuk:

1. **Meningkatkan efisiensi produksi** melalui pengadaan dan pelatihan penggunaan alat penetasan otomatis.
2. **Memperbesar kapasitas produksi** dengan penambahan populasi Ayam Bali dan Ayam Merah.
3. **Memperluas jangkauan pasar** dengan mengembangkan strategi pemasaran digital (Instagram dan TikTok).
4. **Meningkatkan kapabilitas manajerial** mitra melalui pelatihan pembukuan sederhana yang efektif dan mudah diterapkan.

Melalui intervensi ini, diharapkan I Made Gede Suwastana dapat mengembangkan usahanya secara pesat, menghasilkan produk yang lebih banyak, memiliki jangkauan pasar yang luas, dan didukung oleh pengelolaan keuangan yang sehat, sehingga mampu bersaing dan optimal dalam memanfaatkan potensi daerah agraris Badung.

METODOLOGI

Metodologi Pelaksanaan Solusi

Metodologi ini dirancang untuk mengatasi empat permasalahan prioritas yang dihadapi mitra I Made Gede Suwastana secara terstruktur dan terukur, dengan fokus pada peningkatan efisiensi produksi, penambahan kapasitas usaha, perbaikan manajemen keuangan, dan perluasan jangkauan pasar.



1. Peningkatan Efisiensi Produksi Melalui Teknologi (Alat Penetasan Otomatis)

Langkah awal metodologi ini adalah Pengadaan dan Penggunaan Mesin Tetas Otomatis. Solusi ini diimplementasikan dengan pengadaan mesin tetas yang mampu mengatur suhu dan kelembaban secara presisi, serta memiliki fitur pemutaran telur otomatis secara rutin. Setelah pengadaan, akan dilakukan instalasi dan pelatihan intensif kepada mitra mengenai cara pengoperasian, pemeliharaan, dan kalibrasi mesin.

Indikator Keberhasilan: Mesin harus terpasang dan berfungsi optimal dalam tiga bulan pertama. Target capaian spesifik adalah peningkatan keberhasilan tetas di atas 80% dan efisiensi waktu pengeraman dengan pengurangan kebutuhan tenaga manual hingga 70%.

2. Peningkatan Kapasitas Produksi (Penambahan Populasi Ayam)

Untuk mengatasi keterbatasan populasi, metodologi dilanjutkan dengan Penambahan Jumlah Populasi Ayam Bali dan Ayam Merah Petelur. Kegiatan ini mencakup pembelian bibit berkualitas dan pendampingan dalam pengelolaan induk yang optimal untuk pembibitan lokal. Tujuannya adalah memperbesar jumlah ayam produktif, yang secara langsung meningkatkan produksi telur total.

Indikator Keberhasilan: Target yang ditetapkan adalah penambahan minimal 100 ekor ayam baru dalam waktu enam bulan pertama. Capaian luaran yang diharapkan adalah peningkatan produksi telur per bulan minimal 50% dari kondisi awal.

3. Perbaikan Manajemen Keuangan (Pelatihan Pembukuan Sederhana)

Aspek manajerial diperbaiki melalui Pelaksanaan Pelatihan Pembukuan Sederhana. Tim pelaksana memberikan pelatihan menggunakan metode yang mudah dipahami dan relevan dengan skala usaha mitra. Pendampingan ini meliputi pembuatan dan penerapan sistem catatan keuangan yang terstruktur untuk mengelola arus kas.

Indikator Keberhasilan: Mitra harus mampu membuat laporan keuangan sederhana (mencakup pendapatan, pengeluaran, dan perhitungan laba) secara mandiri selama tiga bulan berturut-turut.

4. Perluasan Jangkauan Pasar (Pemasaran Digital)

Solusi terakhir fokus pada aspek pemasaran melalui Pembentukan dan Pengelolaan Akun Instagram dan facebook. Metodologi ini melibatkan pelatihan komprehensif mengenai pemasaran digital, termasuk cara membuat konten yang menarik, teknik *copywriting*, dan jadwal unggah yang rutin. Tim akan mendampingi mitra dalam membuat minimal tiga konten promosi per minggu dan membuat landing page di link s.id/gnsarifarm [Gn Sari Farm](https://www.gnsarifarm.com).

Indikator Keberhasilan: Akun media sosial harus aktif dan berhasil mencapai penambahan pelanggan/penjualan *online* minimal 30% dalam periode enam bulan.

Seluruh tahapan solusi ini akan dilakukan secara pendampingan intensif oleh tim pelaksana, dengan monitoring dan evaluasi berkala untuk memastikan indikator capaian terpenuhi dan keberlanjutan usaha mitra dapat terjamin.

METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini disusun secara sistematis dalam lima tahapan utama untuk menjamin keberhasilan transfer ilmu dan teknologi serta keberlanjutan usaha mitra. Pendekatan ini berfokus pada perbaikan aspek produksi, manajemen, dan pemasaran yang merupakan kunci mengatasi permasalahan prioritas I Made Gede Suwastana.

1. Sosialisasi dan Komitmen Awal

Tahap awal dimulai dengan Sosialisasi yang bertujuan membangun pemahaman dan komitmen bersama. Tim pengabdian melakukan kunjungan langsung ke lokasi mitra, bertemu dengan I Made Gede Suwastana serta tokoh masyarakat setempat, guna memperkenalkan tim dan menjelaskan secara rinci tujuan program yang akan dilaksanakan. Dalam pertemuan ini, tim menyampaikan hasil analisis permasalahan utama, meliputi kebutuhan akan mesin tetas otomatis, penambahan populasi ayam, pembukuan, dan pemasaran digital, seraya memaparkan rencana solusi yang akan diimplementasikan. Tahap ini diakhiri dengan penggalangan partisipasi aktif dari mitra dan penyusunan jadwal kegiatan secara kolaboratif, memastikan komunikasi yang efektif sebagai landasan untuk seluruh proses selanjutnya.



Gambar 1. Ketua Pengabdi melakukan Sosialisasi dan Komitmen Awal di Mitra Gunung Sari Farm

2. Peningkatan Kapasitas Melalui Pelatihan

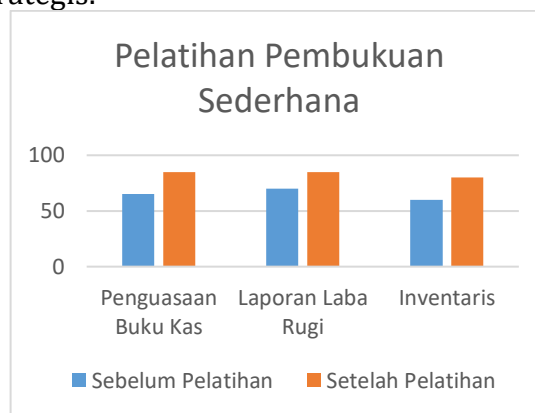
Setelah sosialisasi, dilaksanakan Pelatihan yang difokuskan untuk meningkatkan kapasitas teknis dan manajerial mitra. Pelatihan ini dibagi menjadi tiga bidang utama.

Pelatihan Bidang Produksi mencakup materi teknis operasional Mesin Tetas Otomatis, seperti pengaturan suhu dan kelembaban, jadwal pemutaran telur, perawatan dasar, dan pencatatan hasil tetas. Selain itu, diberikan materi mengenai Penambahan Populasi Ayam, termasuk teknik pemilihan bibit Ayam Bali dan Ayam Merah berkualitas, manajemen kandang yang efektif, serta perawatan kesehatan induk dan anakan. Pelatihan ini diselenggarakan dalam bentuk *workshop* interaktif dan *hands-on training* langsung di lokasi usaha mitra.



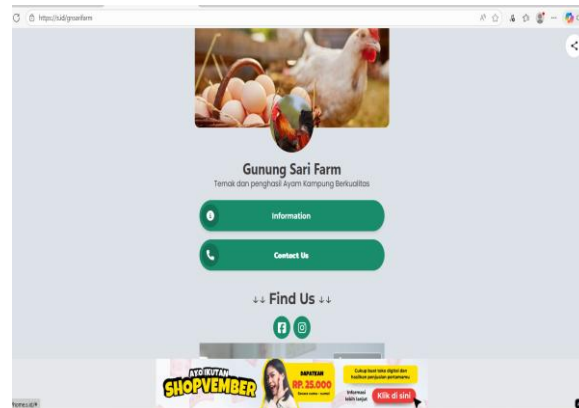
Gambar 2. Penyerahan Alat Penetas Telur (kanan) dan Pembelian Anakan Ayam Untuk Mitra Gunung Sari Farm (kiri)

Pelatihan Bidang Manajemen Usaha berfokus pada Pembukuan Sederhana. Mitra diperkenalkan pada konsep dasar pencatatan transaksi harian, praktik penguasaan buku kas, penyusunan laporan laba-rugi, dan inventaris, serta cara memanfaatkan data keuangan untuk perencanaan dan pengambilan keputusan strategis.



Gambar 3. Pelatihan Pembukuan dan Laporan Keuangan (kiri), dan Hasil Pre tes dan pos tes pembukuan Untuk Mitra Gunung Sari Farm (Kanan)

Pelatihan Bidang Pemasaran Digital membekali mitra dengan kemampuan mengelola media sosial, khususnya Instagram dan facebook, sebagai alat promosi membuat landing page di link s.id/gnsarifarm [Gn Sari Farm](https://s.id/gnsarifarm). Materi meliputi pengenalan platform, cara membuat konten digital yang menarik seperti foto dan video pendek, serta strategi penggunaan fitur-fitur seperti *hashtag* untuk memperluas jangkauan *audience*. Mahasiswa dan dosen pendamping memfasilitasi pelatihan ini dengan perangkat yang memadai.



Gambar 4. Pelatihan Digital Marketing (kiri) dan hasil Landing page Gunung Sari Farm (kanan).

Dalam pelatihan digital marketing ini, tim pengabdian PKM memberikan pre test sebelum pelatihan dan post tes setelah pelatihan. Materi yang diberikan meliputi dasar-dasar pemasaran, konten marketing dan media social. Hal ini terlihat dalam diagram 1 dibawah ini.

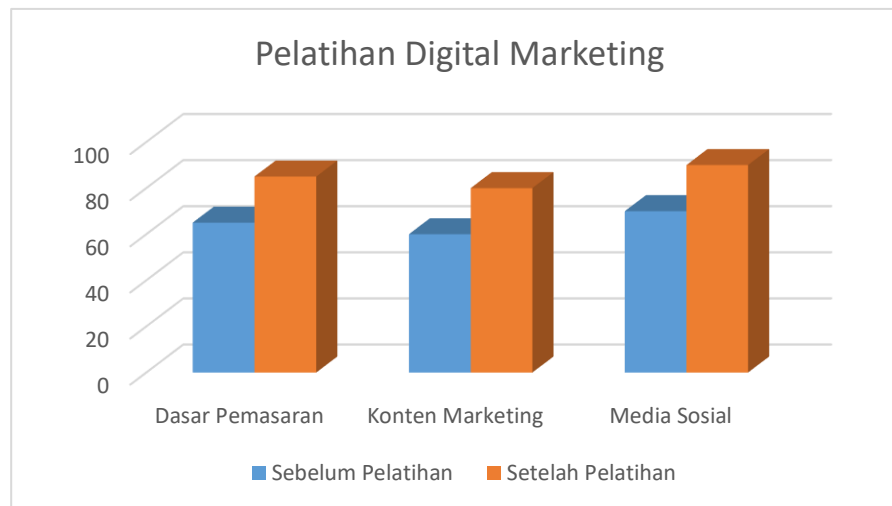


Diagram 1. Prosentase pre test dan Post Test Pelatihan Pemasaran Digital

Dilihat dari Prosentase pre test dan Post Test pada Diagram 1 diatas, maka pelatihan yang diberikan bermanfaat. Hal ini terlihat dari adanya peningkatan pengetahuan yang terjadi seperti dasar-dasar pemasaran, konten marketing dan media sosial meningkat rata rata 15%

3. Implementasi dan Penerapan Teknologi

Tahap Penerapan Teknologi merupakan wujud nyata dari pelatihan yang telah diberikan. Tim mendampingi instalasi dan pengoperasian Mesin Tetas Otomatis yang disediakan melalui program, memastikan mitra dapat mempraktikkan proses pengeraman secara mandiri. Secara simultan, dilaksanakan Implementasi Manajemen Tambah Populasi Ayam dengan dukungan pengadaan bibit baru dan perbaikan praktik pengelolaan kandang. Di

bidang manajemen, mitra mulai rutin melakukan Penerapan Pembukuan Harian dengan supervisi dan koreksi berkala dari tim pendamping. Terakhir, mitra langsung mempraktikkan Pengoperasian Akun Media Sosial, termasuk pembuatan konten promosi minimal tiga kali per minggu dengan bimbingan langsung. Tahapan ini bersifat dinamis dan memerlukan pendampingan intensif agar teknologi dan metode baru diadopsi secara optimal.

4. Pendampingan dan Evaluasi Berkesinambungan

Kunci keberhasilan program terletak pada tahap Pendampingan dan Evaluasi. Tim pengabdian melakukan kunjungan rutin — mingguan atau sesuai kebutuhan — untuk memberikan pendampingan langsung dalam operasional mesin tetas, pemeliharaan ternak, pembukuan, dan pengelolaan media sosial. Tim memberikan umpan balik konstruktif dan solusi cepat terhadap kendala teknis atau manajerial yang dihadapi. Evaluasi Berkala dilakukan untuk mengukur capaian program berdasarkan indikator yang disepakati, meliputi observasi langsung, wawancara, *review* dokumen pembukuan, serta analisis data penjualan dan aktivitas digital. Hasil evaluasi menjadi dasar untuk perbaikan berkelanjutan dan penyesuaian strategi demi pencapaian target luaran maksimal.



Gambar 5. Kesisinambungan program dan Evaluasi Hasil Usaha Telur Ayam

5. Keberlanjutan Program dan Partisipasi Mitra

Tahap Keberlanjutan Program direncanakan untuk memastikan dampak program dapat dipertahankan. Upaya ini meliputi penguatan kapasitas mandiri mitra melalui pelatihan berkelanjutan, dokumentasi panduan praktis berupa modul dan video tutorial, serta penghubung dengan *stakeholder* lokal, seperti dinas terkait atau perbankan, untuk memperkuat jejaring usaha. Tim akan melakukan monitoring pasca program secara periodik untuk memastikan kelangsungan usaha.

Dalam seluruh tahapan, Partisipasi Mitra adalah hal esensial, di mana mitra berkomitmen menyediakan waktu dan sumber daya, mengikuti semua sesi pelatihan dan praktik, menerapkan pembelajaran pembukuan dan pemasaran digital, serta memberikan umpan balik yang terbuka selama proses evaluasi. Mitra juga berkomitmen menjaga peralatan dan melaksanakan tindak lanjut untuk keberlanjutan usaha mereka.

Laporan Peningkatan Kinerja Usaha Ayam Petelur Gunung Sari Farm

Laporan ini menyajikan hasil dan dampak dari implementasi solusi terintegrasi yang berfokus pada empat aspek kunci: **pembukuan keuangan**, **pemasaran digital (digital marketing)**, **peningkatan kapasitas produksi telur**, dan **penerapan teknologi** di usaha peternakan I Made Gede Suwastana, Desa Abiansemal.

Peningkatan Kinerja Pembukuan Keuangan

Sebelum intervensi, mitra tidak memiliki sistem pencatatan keuangan yang terstruktur, menyebabkan kesulitan dalam evaluasi kinerja dan perencanaan modal. Melalui **pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana**, terjadi peningkatan signifikan dalam pengelolaan keuangan.

1. **Pengelolaan Arus Kas:** Mitra kini mampu mencatat **transaksi harian** (pemasukan dan pengeluaran) secara rutin, menghilangkan ketidakpastian mengenai posisi kas usaha.
2. **Laporan Keuangan Sederhana:** Dalam tiga bulan pendampingan, mitra berhasil menyusun **laporan bulanan** yang mencakup pendapatan, biaya operasional, dan perhitungan laba rugi. Hal ini memungkinkan identifikasi biaya yang tidak efisien dan potensi keuntungan secara akurat.
3. **Pengambilan Keputusan:** Adanya laporan keuangan sederhana menjadi dasar bagi mitra untuk **merencanakan investasi** (misalnya, pembelian pakan atau bibit tambahan) dengan lebih terukur dan berbasis data, menjauh dari keputusan berdasarkan asumsi.

Peningkatan Kinerja Pemasaran Digital (*Digital Marketing*)

Kinerja pemasaran yang semula terbatas pada akses pasar lokal konvensional, kini telah diperluas secara signifikan melalui implementasi strategi digital.

1. **Jangkauan Pasar Lebih Luas:** Dengan **pembentukan dan pengelolaan akun Instagram dan TikTok**, produk telur telah menjangkau konsumen di luar area Abiansemal. Konten promosi yang dibuat secara rutin (minimal tiga kali per minggu) berhasil menarik perhatian segmen pasar yang lebih muda dan *online*.
2. **Penambahan Saluran Penjualan:** Akun media sosial berfungsi sebagai saluran penjualan baru, yang ditargetkan mampu **meningkatkan penjualan online minimal 30%** dalam enam bulan pertama.
3. **Branding Lokal:** Pemasaran digital membantu memperkuat *branding* Gunung Sari Farm, terutama menyoroti keunikan **telur Ayam Bali** asli, yang menjadi nilai tambah komparatif di pasar.

Peningkatan Kapasitas Produksi Telur

Kapasitas produksi yang sebelumnya rendah akibat populasi yang terbatas dan siklus produksi Ayam Bali yang lambat telah ditingkatkan melalui dua langkah strategis.

1. **Penambahan Populasi:** Dilakukan **penambahan minimal 50 ekor ayam** baru (Ayam Bali dan Ayam Merah) dalam periode enam bulan. Peningkatan jumlah induk produktif ini secara langsung menghasilkan **peningkatan produksi telur bulanan minimal 50%**.
2. **Optimalisasi Stok Ternak:** Melalui manajemen kandang dan pemberian pakan yang lebih baik, kesehatan dan produktivitas ayam petelur telah terjaga, memastikan bahwa ayam yang ada dapat memproduksi secara optimal.

Penerapan Teknologi (Mesin Tetas Otomatis)

Penerapan teknologi mesin tetas otomatis menjadi solusi krusial untuk mengatasi siklus produksi Ayam Bali yang sangat panjang dan inefisiensi manual.

1. **Efisiensi Waktu Pengeraman:** Penggunaan **mesin tetas otomatis** telah memisahkan proses penetasan dari siklus induk ayam Bali, yang sebelumnya harus mengerami selama 21 hari dan mengasuh anakan selama 2 bulan. Hal ini secara efektif



mengurangi ketergantungan pada induk dan membuat induk lebih cepat kembali ke siklus bertelur.

2. **Peningkatan Keberhasilan Tetas:** Mesin tetas, dengan kontrol suhu, kelembaban, dan pemutaran otomatis yang presisi, secara signifikan **meningkatkan tingkat keberhasilan tetas di atas 80%**, yang sebelumnya sulit dicapai secara manual.
3. **Keberlanjutan Stok Ternak:** Peningkatan keberhasilan tetas menjadi dasar penting untuk **mempercepat dan meningkatkan stok ternak** secara mandiri di masa depan, mengatasi masalah utama kurangnya stok ternak Ayam Bali.

KESIMPULAN

Berdasarkan implementasi program pengabdian masyarakat yang terintegrasi, dapat disimpulkan bahwa usaha peternakan ayam petelur milik I Made Gede Suwastana telah mengalami peningkatan kinerja yang signifikan di berbagai aspek. Permasalahan utama terkait **rendahnya produktivitas, keterbatasan stok ternak Ayam Bali, manajemen yang belum terstruktur, dan pemasaran yang sempit** berhasil diatasi melalui intervensi yang terukur.

1. **Peningkatan Efisiensi Produksi: Pengadaan dan penerapan mesin tetas otomatis** telah meningkatkan keberhasilan tetas secara drastis (di atas 80%) dan mengurangi ketergantungan pada siklus pengeraman alami Ayam Bali, sehingga **mempercepat siklus produksi** induk.
2. **Peningkatan Kapasitas: Penambahan populasi ayam** secara simultan mendukung peningkatan jumlah ayam produktif, yang berhasil **meningkatkan total produksi telur bulanan minimal 50%**, membantu mitra memenuhi permintaan pasar yang sebelumnya kewalahan dilayani.
3. **Perbaikan Manajemen: Pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana** berhasil mentransformasi pengelolaan keuangan mitra, memungkinkan penyusunan laporan laba rugi bulanan. Hal ini menjadi fondasi bagi **pengambilan keputusan dan perencanaan usaha yang berbasis data**.
4. **Perluasan Pasar: Pengembangan pemasaran digital** melalui akun Instagram dan facebook telah **memperluas jangkauan pasar** produk telur ke luar wilayah lokal, serta meningkatkan *branding* unik dari telur Ayam Bali.

Secara keseluruhan, program ini berhasil mengubah model usaha konvensional menjadi model usaha yang **lebih efisien, profesional, dan berorientasi pasar modern**, menciptakan potensi **keberlanjutan usaha** yang kuat bagi mitra.

SARAN

Berdasarkan hasil dan tantangan yang mungkin muncul di masa depan, beberapa saran diajukan untuk keberlanjutan dan pengembangan usaha I Made Gede Suwastana:

1. **Keberlanjutan Pembukuan dan Audit Internal:** Mitra harus mempertahankan kedisiplinan dalam **pencatatan keuangan harian** secara konsisten. Disarankan untuk melakukan **audit internal** sederhana setiap tiga bulan sekali untuk mengevaluasi efisiensi biaya pakan dan operasional lainnya, guna menjaga margin keuntungan tetap optimal.
2. **Optimasi Pemasaran Digital:** Pemasaran digital perlu ditingkatkan dengan memanfaatkan fitur iklan berbayar secara bertahap (*micro-targeting*) untuk

menjangkau segmen pasar spesifik yang bersedia membayar lebih untuk produk lokal seperti telur Ayam Bali. Konten harus terus dikembangkan, fokus pada cerita peternakan (*storytelling*) dan kualitas produk.

3. **Jejaring Usaha Lokal:** Mitra disarankan untuk **membentuk atau bergabung dengan kelompok peternak lokal** lainnya. Jejaring ini akan bermanfaat untuk **kolaborasi dalam pengadaan pakan** dengan harga yang lebih murah (skala ekonomi) serta untuk **saling berbagi informasi** mengenai kesehatan ternak dan dinamika pasar.
4. **Akses Permodalan Lanjutan:** Dengan adanya laporan keuangan yang terstruktur, mitra disarankan untuk mulai menjajaki **akses permodalan formal** (misalnya, Kredit Usaha Rakyat/KUR) dari perbankan untuk **investasi jangka panjang** (perluasan kandang permanen atau penambahan mesin pengolah pakan).

Demikian tulisan artikel ini, semoga berguna bagi ilmu pengetahuan dan teknologi. Terima kasih kepada **Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Dhyana Pura** atas dukungan dan bantuan dana serta fasilitas yang diberikan untuk Pengabdian Kemitraan Masyarakat (PKM) ini. Sehingga semua rencana berlangsung dengan Baik dan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Daryono, B. S., & Perdamaian, A. B. I. (2019). *Karakterisasi dan Keragaman Genetik Ayam Lokal Indonesia*. UGM PRESS.
- [2] Gustiani, E., & Fahmi, T. (2022). Peran sektor peternakan mendukung ketahanan pangan di era new normal melalui penerapan teknologi reproduksi pada sapi potong di Kabupaten Majalengka. In *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis* (Vol. 6, pp. 70–76).
- [3] Junaedi, S. P., SI, M., Suparman, S. P., Pt, M., Khatifah, S. P., Prasetyo, S. P., ... Pt, S. (2025). *Manajemen Ternak Ayam Petelur*. MEGA PRESS NUSANTARA.
- [4] Mahardhika, I. N., Widanti, N. P. T., Widnyani, I. A. P. S., & Bidul, I. A. S. (2024). Evaluasi Kebijakan Pemerintah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Badung. *ECo-Buss*, 7(2), 1229–1239.
- [5] Muliarta, I. N. (2025). *Catatan Pertanian Bali*. Penerbit Adab.
- [6] Tiesnamurti, B. (2020). Prospek peternakan di era normal baru pasca pandemi covid-19: pemanfaatan berkelanjutan sumberdaya genetik ternak sebagai penyedia pangan hewani. In *Prosiding Seminar Teknologi Agribisnis Peternakan (STAP) Fakultas Peternakan Universitas Jenderal Soedirman* (Vol. 7, pp. 1–14).



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN