

Pemanfaatan Digital Marketing dan Sistem Pengelolaan Stok pada Usaha Ternak Ayam Caru di Desa Serampingan Tabanan

^{1*}Made Liandana, ²Gede Angga Pradipta, ³Dandy Pramana Hostiadi, ⁴I Made Darma Susila, ⁵Yohanes Priyo Atmojo, ⁶Putu Desiana Wulaning Ayu, ⁷Aditya Naray Artamerta, ⁸Arya Ngurah Intaran

Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali^{1,2,3,4,5,6,7,8}

*Email: liandana@stikom-bali.ac.id

ABSTRAK

Bali dengan budaya dan tradisi Hindu yang kuat, memiliki kebutuhan tinggi akan ayam caru untuk berbagai upacara keagamaan. Di Desa Serampingan, Kecamatan Kerambitan, Kabupaten Tabanan, UMKM setempat memanfaatkan peluang ini sebagai sumber mata pencaharian utama. Namun, usaha ayam caru ini menghadapi tantangan dalam hal pemasaran yang terbatas pada wilayah lokal dan pencatatan keuangan yang kurang rapi, mengakibatkan tidak akuratnya perhitungan pendapatan. Untuk mengatasi kendala tersebut, tim pengabdian masyarakat memberikan pelatihan penggunaan *platform e-commerce* serta pengembangan aplikasi web untuk pengelolaan stok dan alur kas. Alur dari kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah sebagai berikut: (1) pengantar kegiatan; (2) pelaksanaan pelatihan; (3) diskusi dan tanya jawab; (4) penyerahan materi pelatihan; (5) evaluasi; (6) penyerahan materi pelatihan; dan (6) evaluasi. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan cakupan pasar dari usaha mitra dan membantu memfasilitasi usaha mitra dalam melakukan manajemen stok, seperti: penjualan pakan, penjualan ayam caru, dan pelaporan keuangan. Melalui inisiatif ini, mitra usaha berhasil memanfaatkan Tokopedia guna memperluas pasar ayam caru dan mengadopsi sistem pencatatan stok berbasis web. Sistem ini membantu mencatat stok dan penjualan dengan lebih efisien, meningkatkan transparansi dan akurasi dalam pengelolaan usaha.

Kata kunci : ayam caru, *e-commerce*, sistem stok

ABSTRACT

Bali with its strong Hindu culture and traditions, has a high demand for "ayam caru" (sacrificial chicken) used in various religious ceremonies. In Serampingan Village, Kerambitan District, Tabanan Regency, local small and medium enterprises (UMKM) seize this opportunity as their primary source of income. However, these "ayam caru" businesses face challenges in marketing, which are limited to local areas, and in maintaining orderly financial records, leading to inaccurate income calculations. To address these issues, a community service team provided training on the use of e-commerce platforms and developed a web application for stock and cash flow management. The steps of the community service activities were as follows: (1) activity introduction, (2) training implementation, (3) discussion and Q&A, (4) distribution of training materials, (5) evaluation, (6) handover of training materials, and (7) evaluation. The main objective of this activity is to expand market reach for partner businesses and assist them in managing their stock, including feed sales, "ayam caru" sales, and financial reporting. Through this initiative, partner businesses successfully utilized Tokopedia to broaden the market for "ayam caru" and adopted a web-

based inventory-tracking system. This system aids in efficiently recording stocks and sales, thereby enhancing transparency and accuracy in business management.

Key words: *ayam caru, e-commerce, stock system*

PENDAHULUAN

Desa Serampingan terletak di wilayah Kecamatan Kerambitan, Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali. Dilihat dari Kondisi Geografis, Wilayah Desa Serampingan merupakan dataran tinggi dengan ketinggian ± 50 M dari permukaan air laut, dengan suhu udara berkisar antara 25 derajat Celcius, dan curah hujan rata-rata 1000 mm per tahun. Desa Serampingan terdiri dari tanah sawah dan tegalan serta pada saat ini tanah-tanah tersebut banyak digunakan untuk tanah perorangan dan lain-lain. Jenis tanaman yang ada di Desa Serampingan antar lain; padi, tanaman keras (kelapa, mangga), sayur-sayuran (singkong, bayam, kacang-kacangan, kangkung) dan yang lainnya. Selain sektor pertanian, masyarakat di desa ini juga memiliki mata pencaharian sebagai peternak. Adapun jenis ternak yang dipelihara antara lain; sapi, kambing, babi, itik, ayam, entong, angsa, dan ikan yaitu kaper, gurami, nila, dan lele jumbo. Namun peternakan yang banyak dibudidayakan di desa ini adalah ayam kampung. Mayoritas masyarakat Desa Serampingan beragama Hindu sehingga kebutuhan akan media dan sarana upacara menjadi cukup tinggi. Upacara Caru khususnya digunakan dalam upacara Bhuta Yadnya. Upacara ini memiliki peran penting bagi masyarakat Bali sebagai Somia Bhuta. Menurut tradisi, semua kegiatan ritual harus diawali dengan upacara ini untuk menghilangkan segala rintangan, sehingga upacara lainnya dapat berlangsung dengan lancar. Salah satu komponen upacara yang paling sering dipakai dalam upacara ini adalah ayam caru atau brumbun.

Permintaan ayam caru meningkat tajam, terutama menjelang hari-hari keagamaan, namun ketersediaannya masih

belum mampu memenuhi kebutuhan tersebut. Budidaya ayam caru telah dilakukan secara turun-temurun, menjadi salah satu sumber pendapatan selain bertani. Pada pengabdian Masyarakat ini, mitra merupakan pemilik usaha UMKM ayam caru dengan nama pemilik I Nyoman Sugiantara. Usaha ini telah berjalan selama kurang lebih selama 5 tahun dengan produk yang dihasilkan adalah peternakan khusus untuk ayam caru/brumbun. Mitra menekuni usaha ini sebagai mata pencaharian dikarenakan potensi pasar yang cukup baik mengingat dalam desa tersebut belum ada usaha ternak ayam caru. Potensi pasar yang selama ini didapatkan adalah lebih banyak dari satu desa Serampingan saja dan sangat minim berasal dari luar desa tempat UMKM ini berada sehingga memang usaha ini dalam beberapa tahun mengalami perkembangan usaha yang stagnan. Berdasarkan dari hasil survei dan wawancara yang tim telah lakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa mitra mengalami beberapa kendala dalam pengembangan usaha yang dimiliki. Permasalahan pertama adalah pemasaran produk ayam caru yang dimiliki selama ini hanya berdasarkan pada informasi dari mulut ke mulut dari pembeli satu ke pembeli lainnya. Segmen pasar yang selama ini didapatkan memang masih hanya di sekitar desa tersebut. Mitra mengungkapkan keinginannya untuk mengembangkan usaha dengan segmen pasar yang lebih luas lagi. Permasalahan kedua yang diungkapkan adalah, bahwa selama ini sering terjadi kesalahan pencatatan *cashflow* yang dimiliki pada usaha. Kesalahan pencatatan biaya masukan, biaya keluaran, dan *stock* barang baik pakan maupun ayam caru. Kondisi ini mengakibatkan tidak jelasnya pendapatan dan laba/rugi yang jelas yang dapat

dipertanggung jawabkan. Berdasarkan dari penjelasan di atas maka tim pengabdian Masyarakat ini mengusulkan solusi yaitu yang pertama adalah pelatihan penggunaan media *e-commerce* untuk memperluas cakupan pasar. Masalah utama yang dihadapi UMKM adalah terbatasnya akses pasar domestik dan global, akses pendanaan, dan akses keterampilan. *E-commerce* dianggap sebagai solusi dari ketiga permasalahan tersebut. *E-commerce* akan mengurangi biaya dan hambatan untuk mengakses pasar yang kemudian akan meningkatkan penjualan (Febriantoro, 2018; Kala'lembang, n.d.; Nurjaman UIN Sunan Gunung Djati Bandung, 2022).

Langkah kedua adalah mengembangkan aplikasi web yang dapat mengakomodasi pencatatan semua aktivitas terkait alur kas dan stok barang. Aplikasi berbasis web dipilih karena dianggap efektif dan sesuai dengan kebutuhan lingkungan kerja di Nakamse. Selain itu, *platform* web dipilih karena sifatnya yang portabel, memungkinkan pengawasan stok barang dan bahan makanan dilakukan dari mana saja selama karyawan memiliki dan menggunakan *smartphone*. Aplikasi web ini dirancang khusus untuk perangkat seluler dan dibangun menggunakan berbagai bahasa pemrograman seperti Java, Kotlin, dan lainnya (Leonardo et al., 2020; Rosiska & Saundri, n.d.).

Tabel 1. Permasalahan Utama Mitra

No	Kategori Permasalahan	Keterangan
1	Pemasaran	Informasi dari mulut ke mulut dari pembeli satu ke pembeli lainnya.
2	Pencatatan	Laba atau rugi tidak dapat diketahui dengan pasti karena tidak memiliki mekanisme pencatatan yang terstruktur.

RUMUSAN MASALAH

Terdapat dua permasalahan yang disepakati dengan mitra untuk dicarikan solusi. Permasalahan pertama adalah keterbatasan cakupan pasar dari pembeli dari produk ayam caru ini masih sebagian besar hanya dari desa tempat UMKM ini berada yaitu Desa Serampingan. Keadaan ini membuat pengembangan usaha dari UMKM ini menjadi stagnan dalam 5 tahun terakhir.

Sedangkan permasalahan yang kedua adalah pencatatan stok dan *cashflow* masih dilakukan secara manual sehingga sering menimbulkan permasalahan dalam perekapan laba/rugi bulanan. Permasalahan yang terjadi menjadi penghambat dalam pengembangan usaha.

METODE

Kegiatan yang dilaksanakan merupakan kegiatan pelatihan yang difokuskan pada dua hal, yaitu: pelatihan penggunaan *e-commerce* dan pelatihan penggunaan aplikasi stok barang. Kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan terdiri dari sejumlah tahapan, yaitu: (1) sosialisasi dan observasi ke UMKM Manik Sari, (2) pengajuan usulan kegiatan, (3) pendampingan dan pelatihan penggunaan *e-commerce*, (4) pendampingan dan pelatihan penggunaan sistem stok barang, (5) evaluasi terhadap seluruh kegiatan yang telah dilaksanakan, dan (6) pembuatan laporan kegiatan.

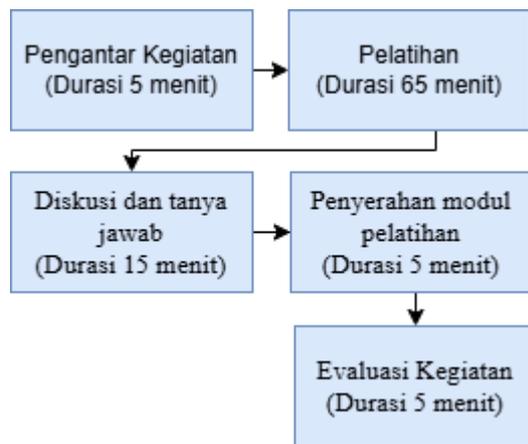
PEMBAHASAN

Secara umum pelaksanaan pengabdian ini dilaksanakan dalam dua kegiatan, yaitu: kegiatan pertama yang berfokus pada pelatihan penggunaan *e-commerce* dan kegiatan kedua dilaksanakan pelatihan penggunaan sistem stok barang.

Pelaksanaan Kegiatan I

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan di tempat usaha mitra, yang beralamat di Jl. Uma Kelod, Serampingan Kecamatan Kerambitan, Kabupaten Tabanan, pada kegiatan awal dilaksanakan

pelatihan penggunaan *e-commerce*. Rincian kegiatannya ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Alur Kegiatan Tahap 1

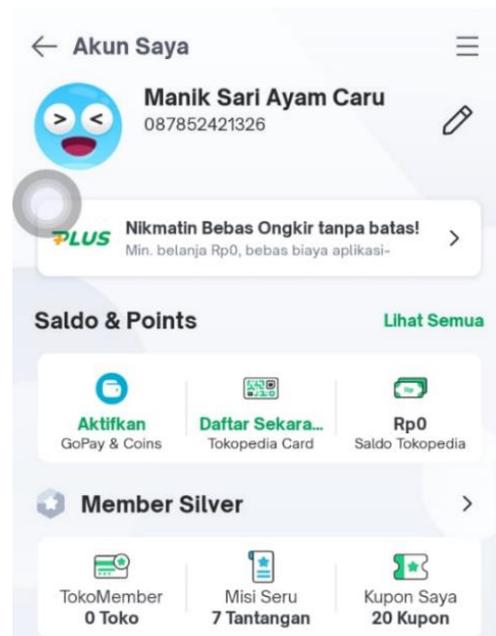
- 1) Kegiatan diawali dengan penjelasan singkat kepada Mitra terkait dengan kegiatan yang dilaksanakan, meliputi: pengenalan anggota tim pengabdian, tujuan dari kegiatan, durasi waktu yang diperlukan selama kegiatan, dan bagaimana potensi keberlanjutan kegiatan.
- 2) Selanjutnya dilaksanakan pelatihan yang berfokus pada pemanfaatan *e-commerce* Tokopedia. Materi yang diberikan meliputi: manfaat menggunakan Tokopedia, dan cara menggunakan *platform* tersebut.
- 3) Diskusi dan tanya jawab dilaksanakan setelah kegiatan pelatihan dilaksanakan, pada kegiatan ini mitra menanyakan hal-hal yang belum dipahami ke pada tim pengabdian dan tim pengabdian memberikan penjelasan sesuai dengan yang ditanyakan oleh mitra.
- 4) Materi yang diberikan dalam kegiatan pelatihan disajikan dalam sebuah modul materi. Materi tersebut diserahkan kepada mitra untuk dijadikan referensi dalam hal penggunaan Tokopedia.
- 5) Tahapan terakhir dari kegiatan adalah melaksanakan evaluasi dari kegiatan yang telah dilaksanakan, tujuannya adalah untuk mengetahui tingkat

pemahaman mitra terhadap materi pelatihan yang telah dilaksanakan. Evaluasi dilakukan terhadap mitra dengan melakukan wawancara langsung. Pelaksana pengabdian memberikan pertanyaan singkat terkait dengan *account e-commerce*, misalnya menanyakan pemahaman terkait dengan cara menambahkan produk ke Tokopedia.

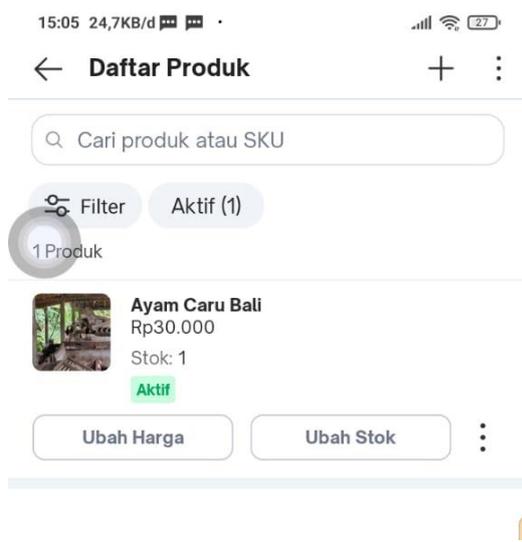
Gambar 2 adalah aktivitas yang dilaksanakan oleh tim pengabdian bersama mitra. Sedangkan Gambar 3 adalah akun *e-commerce* Tokopedia dari mitra pengabdian.



Gambar 2. Pelatihan penggunaan *e-commerce*



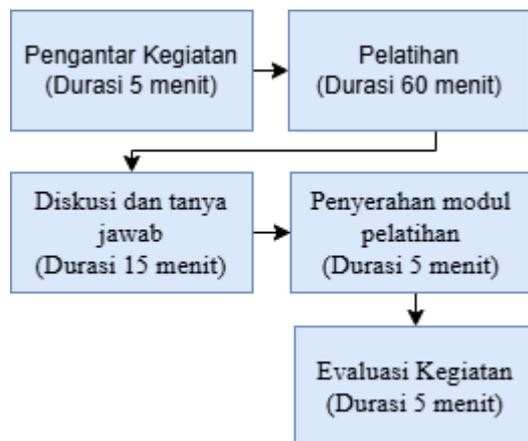
(a) Tampilan Awal



(b) Daftar Produk
 Gambar 3. Akun e-commerce Tokopedia

Pelaksanaan Kegiatan II

Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan pada tahap II mengikuti jadwal seperti ditunjukkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Pelaksanaan Kegiatan II

Keseluruhan kegiatan pengabdian masyarakat telah dilaksanakan secara tepat waktu, sesuai dengan permasalahan dan solusi yang telah disepakati dengan mitra. Gambar 5 adalah kegiatan pelatihan penggunaan aplikasi stok barang, kegiatan ini dilaksanakan mengikuti urutan berikut.

1) Pengantar Kegiatan, setiap kegiatan pengabdian dilakukan mitra diberikan penjelasan awal mengenai kegiatan yang akan dilaksanakan. Penjelasan tersebut meliputi, durasi waktu yang diperlukan, tujuan kegiatan, dan

manfaat dari kegiatan yang dilaksanakan.

- 2) Pelaksanaan pelatihan, kegiatan dilaksanakan dengan durasi kurang lebih selama 60 menit. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada mitra tentang cara penggunaan sistem pengelolaan stok. Kegiatan ini meliputi cara penggunaan fitur transaksi penjualan, penambahan produk, dan cetak laporan penjualan.
- 3) Diskusi dan tanya jawab, diskusi dan tanya jawab dilaksanakan setelah kegiatan pelatihan dilaksanakan, pada kegiatan ini mitra memberikan umpan balik kepada tim pengabdian terkait dengan kegiatan yang telah dilaksanakan.
- 4) Penyerahan materi pelatihan, materi tentang penggunaan sistem stok diserahkan kepada mitra agar dapat digunakan sebagai panduan dalam menggunakan sistem stok.
- 5) Evaluasi dilakukan terhadap mitra dengan melakukan wawancara langsung. Pelaksana pengabdian memberikan pertanyaan singkat terkait dengan penggunaan sistem stok, misalnya menanyakan pemahaman terkait dengan cara menambahkan melakukan transaksi penjualan.

Gambar 5 adalah rangkaian kegiatan pelatihan penggunaan sistem stok yang telah dilaksanakan. Kegiatan ini berlokasi di tempat mitra.

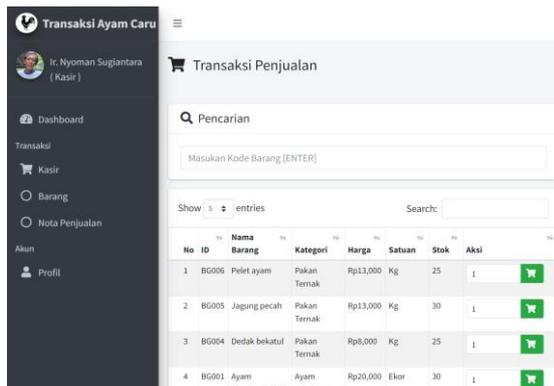


(a) Kegiatan pelatihan stok barang

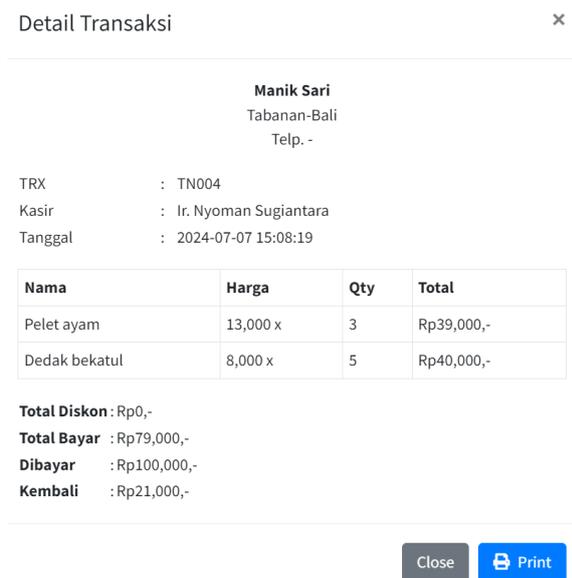


(b) Penyerahan modul pelatihan

Gambar 5. Kegiatan pelatihan sistem stok barang



(a) Tampilan Stok dan Transaksi



(b) Note Transaksi

7/7/24, 3:09 PM

Manik Sari

Tabanan-Bali

Data Laporan Penjualan Juli 2024 (Kasir Ir. Nyoman :

No	No Trx	Jumlah	Sub Beli	Sub Jual
1	TN004	8	79000	Ir. Nyoman Sugiantara
Total Terjual		8	Rp79,000,-	

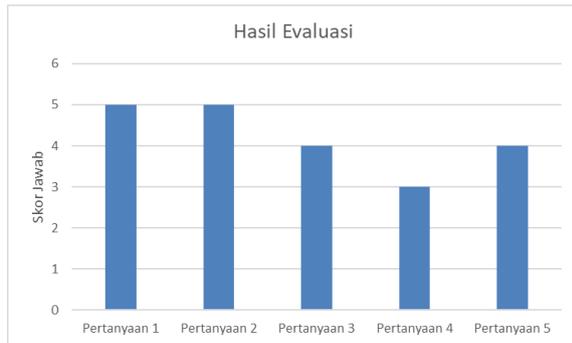
(c) Laporan Transaksi

Gambar 6. Sistem stok barang

Gambar 6 adalah sistem stok barang yang diserahkan kepada mitra untuk digunakan untuk melakukan proses pencatatan stok, terutama yang berkaitan dengan aktivitas jual beli.

Tabel 2. Daftar Pertanyaan Evaluasi

No	Pertanyaan	Skor Jawaban				
		1	2	3	4	5
1	Seberapa paham Anda dalam mencari data barang yang sudah pernah diinput ke dalam sistem?					
2	Seberapa mudah Anda menemukan informasi terkait jumlah stok barang yang tersedia?					
3	Seberapa baik Anda memahami cara menambahkan stok barang baru ke dalam sistem?					
4	Seberapa mudah Anda memahami peringatan stok rendah atau habis yang ada dalam sistem?					
5	Seberapa baik Anda memahami proses pembuatan laporan stok bulanan di sistem ini?					



Gambar 5. Evaluasi pemahaman mitra

Tabel 2 adalah daftar pertanyaan untuk evaluasi pemahaman mitra dalam menggunakan sistem stok barang. Setiap pertanyaan terdiri dari 5 jawaban dalam bentuk skor, mulai dari skor 1 sampai dengan skor 5. Semakin besar skor mengindikasikan tingkat pemahaman mitra dalam menggunakan sistem sangat paham. Gambar 5 menunjukkan hasil evaluasi yang telah diisi oleh mitra, jawaban dari mitra berkisar antara skor 3 sampai dengan 5, artinya mitra cukup memahami cara menggunakan sistem stok.

SIMPULAN

Dari hasil kegiatan pada tahapan pertama, dapat disimpulkan sebagai berikut.

- 1) Kegiatan yang dilaksanakan oleh tim pengabdian mendapatkan dukungan dari mitra, terutama terkait dengan penyediaan tempat dan waktu pengabdian. Selain itu, mitra mengikuti kegiatan dengan sangat antusias.
- 2) Dari hasil wawancara dengan mitra, mitra telah mampu menggunakan fungsi-fungsi dasar dari *e-commerce* Tokopedia, seperti: menambahkan produk di Tokopedia dan merespon tanggapan calon pembeli. Selain itu, mitra juga mampu mengoperasikan sistem pencatatan stok yang memiliki fitur: pencatatan penjualan, menambahkan produk, dan cetak laporan penjualan.

3)

UCAPAN TERIMA KASIH

Keberhasilan kegiatan pengabdian ini tidak terlepas dari bantuan dari berbagai pihak yaitu: Rektor Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali, Direktur Penelitian Pengabdian Masyarakat dan HKI, Mitra Pengabdian, seluruh Tim Pengabdian yang terlibat. Oleh karena itu, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Febriantoro, W. (2018). Kajian Dan Strategi Pendukung Perkembangan *E-Commerce* Bagi Umkm Di Indonesia (Vol. 3). Retrieved from <http://ejournal.upi.edu/index.php/ma najerial/>
- Kala'lembang, A. (n.d.). Adopsi *E-Commerce* Dalam Mendukung Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Masa Pandemi Covid-19. Retrieved from <http://e-journal.unipma.ac.id/index.php/capital>
- Leonardo, R., Arwani, I., Ratnawati, D. E., & Korespondensi, P. (2020). Pemanfaatan Teknologi Firebase Dalam Pengembangan Aplikasi Pengelolaan Stok Barang Berbasis Mobile Pada Rumah Makan Nakamse Malang. *Teknologi Informasi, dan Edukasi Sistem Informasi* (Vol. 1).
- Nurjaman UIN Sunan Gunung Djati Bandung, K. (2022). Pemberdayaan *E-Commerce* di Kalangan Pelaku UMKM di Indonesia. *Jurnal Pengabdian Masyarakat* (Vol. 3).