

Penerapan Iptek pada UMKM Ayam Belgia di Kabupaten Bangli

¹ Gusti Ngurah Mega Nata, ² I Nyoman Suraja Antarajaya, ³ Putu Pande Yudiastra, ⁴ I Gusti Ngurah Nyoman Bagiarta

Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali^{1,2,3,4}

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

ABSTRAK

Usaha Ayam Belgia, yang dimiliki oleh Ida Bagus Nyoman Ligia Sutha, selanjutnya disebut Mitra. Mitra mengolah kuliner ayam betutunya dengan cara tradisional menggunakan rempah-rempah khas Bali. Selain menawarkan rasa autentik khas lokal, usaha ini juga memberikan sentuhan modern dengan memadukan teknik pengolahan ala Belgia yang menghasilkan daging ayam yang lebih lembut dan *juicy*. Usaha Mitra didirikan pada tahun 2018 dengan ijin usaha 1264000712235. Mitra memiliki 4 karyawan. Omzet rata-rata per hari sebesar kurang lebih 1,5 juta sampai dengan 2 juta rupiah. Dalam sehari usaha Ayam Belgia memerlukan kurang lebih 15 – 20 ekor ayam. Ayam yang digunakan ada dua jenis, yaitu ayam boiler dan ayam merah. Ayam boiler digunakan untuk menghasilkan ayam guling dan ayam merah digunakan untuk menghasilkan ayam betutu. Pelanggan dan pesanan mitra cukup banyak namun manajemen pemesanan masih dilakukan secara konvensional. Tujuan dari pengabdian ini yaitu, meningkatkan media promosi, pengembangan media pemesanan produk, dan pelatihan manajemen keuangan. Metode pengabdian yang digunakan yaitu sosialisasi, pembangunan sistem pemesanan, pelatihan manajemen keuangan dan evaluasi. Hasil kegiatan pengabdian yaitu telah dibangunnya *website* promosi serta pemesanan menu Ayam Belgia yang langsung terhubung dengan WhatsApp dan telah dilakukan pengabdian manajemen keuangan sehingga mitra sudah mencatat keuangan usahanya.

Kata kunci : Ayam Belgia, *website*, manajemen keuangan

ABSTRACT

Belgian Chicken Business, owned by Ida Bagus Nyoman Ligia Sutha, hereinafter referred to as Mitra. Mitra processes its betutu chicken culinary in a traditional way using typical Balinese spices. In addition to offering authentic local flavors, this business also provides a modern touch by combining Belgian-style processing techniques that produce more tender and juicy chicken meat. Mitra Business was founded in 2018 with business permit 1264000712235. Mitra has 4 employees. The average daily turnover is approximately 1.5 to 2 million rupiah. In a day, the Belgian Chicken business requires approximately 15-20 chickens. The chickens used are two types: boiler chicken and red chicken. Boiler chicken is used to produce roast chicken and red chicken is used to produce betutu chicken. Customers and orders from Mitra are quite numerous, but order management is still carried out conventionally. The objectives of this community service are to improve promotional media, develop product ordering media, and provide financial management training. The community service methods used are socialization, building an ordering system, financial management training, and evaluation. The results of the community service activities include the creation of a promotional website and ordering of Belgian chicken menus that are directly connected to WhatsApp and financial management services have been carried out so that partners can record their business finances.

Key words: Ayam Belgia, *website*, financial management

PENDAHULUAN

Di Kabupaten Bangli terdapat kuliner ayam betutu yang mulai dikenal masyarakat karena rasanya yang enak dan unik. usaha kuliner tersebut bernama Ayam Belgia, yang dimiliki oleh Ida Bagus Nyoman Ligia Sutha, selanjutnya disebut Mitra. Mitra mengolah kuliner ayam betutunya dengan cara tradisional menggunakan rempah-rempah khas Bali. Selain menawarkan rasa autentik khas lokal, usaha ini juga memberikan sentuhan modern dengan memadukan teknik pengolahan ala Belgia yang menghasilkan daging ayam yang lebih lembut dan *juicy*.

Usaha Mitra didirikan pada tahun 2018 dengan ijin usaha 1264000712235. Mitra memiliki 4 karyawan. Omzet rata-rata per hari sebesar kurang lebih 1,5 s/d 2 juta rupiah. Dalam sehari usaha Ayam Belgia memerlukan kurang lebih 15 - 20 ekor ayam. Ayam yang digunakan ada dua jenis yaitu ayam boiler dan ayam merah. Namun usaha mitra belum menggunakan media promosi *online*, padahal usaha kuliner akan lebih berkembang jika dipromosikan secara *online* dengan media *website* seperti pada *paper* (Nata, Suryawan and Yudiastira, 2018). Pelanggan dan pesanan mitra cukup banyak namun manajemen pemesanan masih dilakukan secara konvensional. Jika usaha mitra dibuatkan katalog digital seperti pada *paper* (Mega Nata *et al.*, 2022), dan diberikan pelatihan keuangan seperti pada *paper* (Ngurah, Nata and Yudiastira, 2019), maka usaha mitra bisa lebih berkembang. Berikut adalah situasi mitra.

Tabel 1. Situasi Mitra

Komponen	Kondisi	Keterangan
Nama Usaha	Ayam Belgia	
Pemilik	Ida Bagus Nyoman Ligia Sutha	
Produk	Ayam betutu, ayam guling dan ayam panggang	tiga produk utama
Jumlah Karyawan	4 orang	Karyawan di luar keluarga

Komponen	Kondisi	Keterangan
Omzet / hari	1,5 - 2 juta / hari	Tergantung pemesanan
Produksi	Tradisional	
Promosi	Tidak ada media promosi	
Pemesanan Produk	Berbagai cara dan media pencatatan	Data pesanan parsial
Manajemen Keuangan	Tidak ada pencatatan arus kas	

RUMUSAN MASALAH

Masalah Prioritas mitra yaitu banyaknya pesanan dari setiap pelanggan namun media pencatatan masih manual dan tercecer di beberapa media. Masalah manajemen pemesanan ini sudah menjadi permasalahan yang serius, karena semakin lama jumlah pesanan semakin banyak sedangkan media pencatatan dan manajemen pemesanan tidak ada solusi peningkatan. Saat ini penerimaan pesanan dilakukan dengan banyak cara dan dicatat secara parsial yaitu melalui media sosial, telepon dan datang langsung ke lokasi usaha. Pencatatan pesanan yang manual dan parsial, sering membuat mitra kesulitan manajemen pesanan dan bahkan sering ada pesanan tidak dikerjakan. Masalah manajemen pesanan yang tidak baik akan menimbulkan pelanggan mengeluh.

Manajemen keuangan khususnya dalam pencatatan pengeluaran dan pemasukan juga belum dilakukan oleh mitra. Dalam kegiatan promosi, mitra hanya mengandalkan kartu nama dan menjadi sponsor. Promosi secara *online* tidak dilakukan secara maksimal, sehingga perlu dibuatkan media promosi berupa *website* yang mampu mempromosikan secara luas dan sebagai media pencatatan pesanan. Tujuan dari pengabdian ini yaitu meningkatkan media promosi, pengembangan media pemesanan menu, dan pelatihan manajemen keuangan. Adapun target luaran yang dicapai yaitu terciptanya *website* promosi, pencatatan pesanan secara *online* dan mitra sudah

memiliki catatan keuangan usaha, serta peningkatan kemampuan mitra dalam manajemen keuangan.

METODE

Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Ayam Belgia terdiri dari dua metode yaitu simulasi iptek dan pelatihan. Kedua kegiatan tersebut dilakukan setelah melakukan persiapan yang dilakukan oleh tim pengabdian bersama mitra. Hal yang dipersiapkan yaitu jadwal kegiatan, peralatan, persiapan pengembangan sistem pemesanan berbasis *online* serta materi pelatihan. Berikut adalah pemaparan metode yang dilakukan.

1. Sosialisasi

Kegiatan pertama yaitu persiapan kegiatan. Kegiatan persiapan dilakukan oleh tim pengabdian bersama mitra. Hal yang dipersiapkan yaitu jadwal kegiatan, peralatan, persiapan pengembangan sistem pemesanan berbasis *online*. Hasil dari kegiatan ini yaitu penentuan jadwal kegiatan, penentuan alat, dan bahan untuk pembangunan sistem pemesanan berbasis *website*, peralatan promosi *online* dan *offline* serta pelatihan manajemen keuangan. Pada kegiatan ini juga ditentukan tempat pelatihan.

2. Pembangunan Sistem

Simulasi iptek yang dilakukan yaitu membangun *website* pemesanan menu Ayam Belgia. Pada *website* tersebut terdapat *company profile* usaha kuliner Ayam Belgia, cara pemesanan menu, menu yang dimiliki Ayam Belgia dan kontak WhatsApp. Pemesanan menu dapat dilakukan melalui *website* kemudian akan dihubungkan dengan WhatsApp pemilik usaha untuk pencatan pemesanan.

3. Pelatihan

Pelatihan manajemen keuangan diberikan kepada mitra pengabdian. Pelatihan manajemen keuangan tersebut berupa cara mencatat pemasukan dan pengeluaran serta pembuatan buku keuangan.

Narasumber pelatihan yaitu tim pengabdian.

4. Evaluasi

Kegiatan evaluasi kedua kegiatan dilakukan dengan wawancara dan menghitung interaksi setelah implementasi *website* hasil pengabdian. Kegiatan wawancara dilakukan antara tim pengabdian dengan pemilik usaha.

PEMBAHASAN

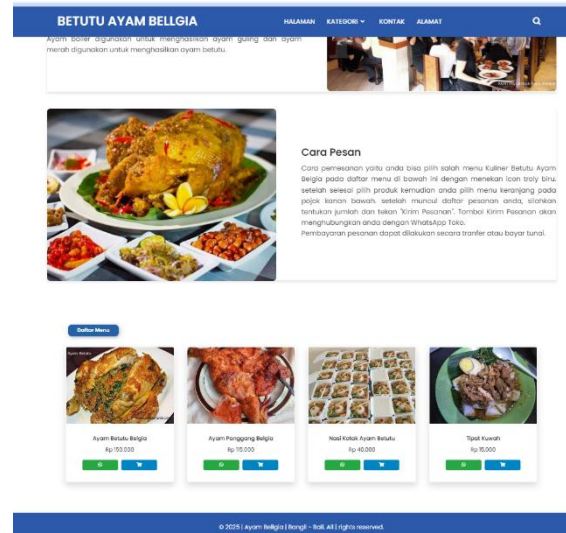
Solusi yang ditawarkan berdasarkan hasil penelitian dan pengabdian yang telah dipublikasi sebelumnya. Solusi pertama akan dilakukan seperti pada *paper* (Nata, Suryawan and Yudiastra, 2018) yaitu pembangunan sistem berbasis *website* untuk pemesanan produk. Penerapan *website* sebagai media manajemen pemesanan akan meningkatkan efektivitas penjualan dan daya saing usaha mitra (Nata, Suryawan and Yudiastra, 2018). Solusi kedua yaitu membangun *website* yang mampu menampilkan katalog digital seperti penelitian pada *paper* (Mega Nata *et al.*, 2022) dan *website* akan berisi *company profile* serta promosi dengan mengimplementasikan hasil penelitian dari *paper* (Informatika *et al.*, 2023), (Nata, Anthony and Yudiastra, 2020), (Mega Nata *et al.*, 2022). Pelatihan manajemen menggunakan dilakukan seperti pada *paper* (Ngurah, Nata and Yudiastra, 2019) untuk membantu mitra dalam pembuatan catatan keuangan dan laporan keuangan. Berikut adalah kegiatan yang telah dilakukan.

1. Mitra telah dikembangkan sistem promosi secara *online* sebagai media promosi dan sebagai media pemesanan menu yang bisa menjangkau pelanggan lebih luas dan usaha mitra bisa dikenal lebih luas juga. Target luarannya yang telah didapat yaitu tersedia sistem *website* untuk pencatatan pemesanan produk mitra.

2. Mitra telah diberikan pelatihan manajemen keuangan dan memberikan peralatan pencatatan manajemen keuangan.

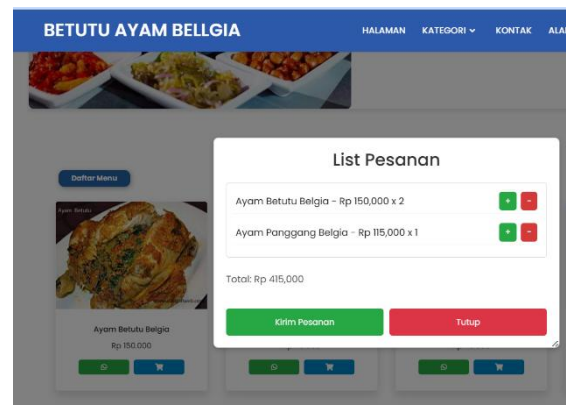
Kegiatan yang diberikan pada usaha kuliner Ayam Belgia di Kabupaten Bangli tersebut dilakukan secara sistematis dan terprogram berikut adalah detail kegiatan pengabdian yang telah dilakukan pada usaha mitra yaitu sebagai berikut.

1. Analisis kebutuhan dan proses bisnis yang dimiliki oleh usaha kuliner Ayam Belgia. Tujuan dari analisis kebutuhan dan proses bisnis adalah mengetahui sistem apa yang sesuai diterapkan pada usaha tersebut. Bentuk konkret kegiatan berupa rapat dan diskusi langsung antara tim pengabdian bersama pemilik dan pekerja di kuliner Ayam Belgia. Hasil analisis berupa rancangan sistem dan bahan serta data pembangunan *website*.
2. Pembangunan sistem manajemen pemesanan dan sistem promosi berbasis *website* dan implementasi sistem *website*. Sistem yang telah dikembangkan diimplementasikan dengan dibelikan *domain* dan *hosting*. Setelah *domain* dimiliki maka, *website* mitra dipublikasi. Pembangunan sistem dilakukan oleh tim pengabdian sedangkan publikasi *website* ke *hosting* dilakukan oleh tim pengabdian bersama mahasiswa. Pada tahapan ini juga dilakukan pelatihan atau demo sistem kepada karyawan Ayam Belgia yang ditugaskan untuk menerima pesanan. Berikut adalah *website* yang dibangun untuk usaha kuliner Ayam Belgia.



Gambar 1. Halaman *Website*

Website yang dibangun juga dapat melakukan pemesanan dengan memilih menu *Troly* yang ada pada setiap menu, kemudian memilih menu *Troly* pada pojok kanan bawah pada *website* untuk melihat menu apa saja yang telah di pesan. Berikut adalah contoh menu yang telah dipilih untuk dipesan.



Gambar 2. Keranjang Belanja

Sistem yang telah dihibahkan kemudian didemokan kepada karyawan yang telah ditugaskan untuk menerima pesanan dan juga didemokan kepada pemilik usaha kuliner Ayam Belgia. Berikut adalah proses demo program.



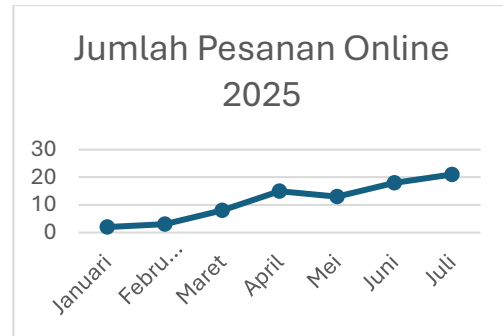
Gambar 3. Demo website

3. Pelatihan Manajemen Keuangan, kegiatan kedua yaitu pelatihan manajemen keuangan diberikan juga kepada karyawan yang mengelola usaha. Pelatihan manajemen keuangan yang diberikan berupa teknik penulisan pesanan, *cash flow* dan pembuatan laporan bulanan. Berikut adalah foto kegiatan pelatihan manajemen keuangan.



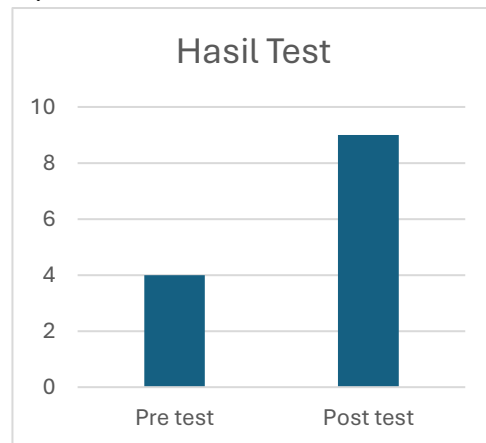
Gambar 4. Pelatihan Manajemen Keuangan

4. Evaluasi dan Keberlanjutan
Kegiatan evaluasi kedua kegiatan dilakukan dengan wawancara dan menghitung interaksi setelah implementasi *website* hasil pengabdian.



Gambar 5. Interaksi Pesanan melalui website

Evaluasi kegiatan pelatihan dilakukan dengan membandingkan hasil *post test* dengan *pre test*, saat *test* dilakukan mitra diberikan 10 pertanyaan. Jawaban benar saat *test* menjadi poin penentu peningkatan kemampuan mitra. Berikut adalah perbandingan hasil *test*.



Gambar 6. Hasil Evaluasi Pelatihan

Kegiatan wawancara dilakukan antara tim pengabdian dengan pemilik usaha. Berikut adalah bukti evaluasi antara tim pengabdian dengan pemilik usaha kuliner Ayam Belgia.



Gambar 7. Penutupan dan Evaluasi Kegiatan

Keunggulan luaran *website* yang dibangun untuk usaha kuliner Ayam Belgia yaitu:

1. *Website* sederhana dan mudah dipahami oleh pengunjung atau pelanggan yang ingin melakukan pesanan.
2. *Website* sudah terhubung langsung dengan WhatsApp pengelola jadi pesanan dari pelanggan langsung terhubung dengan pengelola usaha.

Kekurangan luaran *website* yang dibangun untuk usaha kuliner Ayam Belgia yaitu.

1. *Website* yang dibangun merupakan *website* statik sehingga jika ada perubahan atau penambahan informasi tidak dapat dilakukan langsung, melainkan harus dilakukan dengan mengubah di kode program *website* nya. Pertimbangan *website* dibangun secara statik karena perubahan menu maupun perubahan informasi penting lainnya tidak dilakukan oleh mitra.
2. *Website* belum mencatat proses transaksi pembayaran sehingga proses rekap dilakukan di luar sistem. Pertimbangan dari tim pengabdian tidak merekap transaksi di *website* karena mitra tidak memiliki staf khusus dalam sistem informasi.

Tingkat kesulitan pelaksanaan kegiatan pengembangan sistem *website* adalah membangun sistem yang mudah digunakan serta terkoneksi langsung dengan WhatsApp pengelola. Dalam pelatihan manajemen keuangan, kesulitan yang dialami yaitu mitra sudah terbiasa mencatat pembukuan secara campur antara pemasukan, pengeluaran dan pesanan dalam satu buku. Jadi, mengubah kebiasaan mitra untuk mencatat secara rapi pada buku kas perlu waktu yang lama.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian di usaha kuliner Ayam Belgia telah berhasil dilakukan dengan tingkat pencapaian yaitu sistem promosi dan pemesanan berbasis *website* telah dibangun dan pelatihan manajemen keuangan telah diberikan. Evaluasi hasil penerapan *website* satu bulan pertama tidak ada transaksi dari pelanggan baru. Hasil pelatihan manajemen keuangan menunjukkan perubahan proses pencatatan keuangan dari mitra yang sudah mencatat secara rapi dan sudah membuat laporan bulanan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih diberikan kepada ITB STIKOM Bali atas pendanaan kegiatan pengabdian yang dilakukan usaha kuliner Ayam Belgia, serta ucapan terima kasih kepada pengelola dan karyawan Ayam Belgia di Kabupaten Bangli.

DAFTAR PUSTAKA

- Informatika, J.M. *et al.* (2023) 'SISTEM INFORMASI KEHADIRAN SISWA BERBASIS SMS GATEWAY DENGAN QR CODE', 6, pp. 62–72.
- Mega Nata, G.N. *et al.* (2022) 'Frequent Pattern Untuk Katalog Digital', *Naratif: Jurnal Nasional Riset, Aplikasi dan Teknik Informatika*, 4(1), pp. 39–49. doi:10.53580/naratif.v4i1.150.
- Nata, G.N.M., Anthony, S. and Yudiastra, P.P. (2020) 'Knowledge Discovery And Virtual Tour To Support Tourism

Promotion', *IAIC Transactions on Sustainable Digital Innovation (ITSDI)*, 2(2), pp. 94–106.
doi:10.34306/itsdi.v2i2.387.

Nata, G.N.M., Suryawan, I.K.D. and Yudiastra, P.P. (2018) 'Peningkatan Produktivitas Industri Rumah Tangga Jajan Tradisional Khas Gianyar', *Majalah Aplikasi Ipteks NGAYAH*, 9(1), pp. 132–137.

Ngurah, G., Nata, M. and Yudiastra, P.P. (2019) 'Petani Bibit di Desa Sekaan Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli', 2(1), pp. 59–64.