

## **PENGUATAN INDUSTRI RUMAH TANGGA AYAM POTONG MELALUI PENINGKATAN KUALITAS PRODUK DAN PENGELOLAAN USAHA**

**<sup>1</sup>Novia Ari Sandra, <sup>2\*</sup>Tubagus Mahendra Kusuma, <sup>3</sup>I Komang Dharmendra**

Institut Teknologi dan Bisnis (ITB) STIKOM Bali<sup>1,2,3</sup>

\*Email: mahendra\_kusuma@stikom-bali.ac.id

Naskah Masuk: 18 Juli 2025 Direvisi: 5 Agustus 2025 Diterima: 7 November 2025

### **ABSTRAK**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas pelaku industri rumah tangga (IRT) ayam potong melalui peningkatan kualitas produk dan pengelolaan usaha. Mitra kegiatan adalah seorang ibu rumah tangga yang menjalankan usaha penjualan ayam potong secara mandiri tanpa dukungan alat penyimpanan maupun sistem pengelolaan keuangan. Metode yang digunakan adalah pelatihan, pendampingan, dan penyediaan peralatan sederhana yang disesuaikan dengan kondisi mitra. Tim memberikan pelatihan pencatatan arus kas dan analisis laba rugi sebagai bagian dari konsultasi manajemen. memfasilitasi mitra dengan sebuah aplikasi pencatatan/pembukuan keuangan berbasis Microsoft excel sesuai permintaan mitra. Selain itu juga memberikan rekomendasi perbaikan berupa memisahkan pengeluaran yang bersifat pribadi dengan usaha mitra, agar pengelolaan usaha mitra dapat diukur perkembangannya. mitra didampingi mengenai cara menjaga kualitas ayam potong dan meningkatkan daya tarik produk kepada pelanggan melalui pengolahan produk berkualitas. Selain itu, mitra diberikan penyediaan peralatan penunjang seperti fasilitas pendinginan sederhana (*freezer*) yang dapat membantu memperpanjang kesegaran produk. ketercapaian target setelah menggunakan *freezer* mitra tidak lagi mengalami pembusukan daging. Sehingga produk ayam potong terjaga kualitasnya saat dijual.

**Kata kunci:** penguatan, IRT, ayam\_potong.

### **ABSTRACT**

*This community service activity aims to strengthen the capacity of home-based poultry industry (IRT) actors through improvements in product quality and business management. The community partner is a housewife who runs a small-scale poultry business independently, without access to storage equipment or a financial management system. The methods employed include training, mentoring, and the provision of simple equipment tailored to the partner's conditions. The team provided training on cash flow recording and profit loss analysis as part of management consultation, and facilitated the partner with a Microsoft Excel-based financial bookkeeping application as requested. Additionally, recommendations were given to separate personal and business expenses in order to measure the partner's business performance and development. The partner was also mentored on maintaining the quality of poultry meat and enhancing product attractiveness through better processing practices. Furthermore, the partner received supporting equipment such as a freezer to help extend product freshness. The target outcome was successfully achieved after using the freezer, the partner no longer experienced meat spoilage. Consequently, the quality of the processed chicken products remains well maintained at the time of sale.*

**Key words:** strengthening, MSMEs, processed\_chicken.

## PENDAHULUAN

Usaha mikro dalam hal ini industri rumah tangga memiliki kontribusi yang besar terhadap perekonomian lokal (Fadlan et al., 2024; Subawa, Nyoman & Widhiasthini, Ni & Permatasari, Ni Putu & Wisudawati, 2022), khususnya dalam sektor penyediaan bahan pangan seperti ayam potong (Iriaaji et al., 2020). Namun, banyak pelaku usaha pada level ini menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan usaha dan teknologi yang digunakan. Salah satu permasalahan yang umum dijumpai adalah ketidakmampuan menjaga kualitas produk dan lemahnya pencatatan keuangan usaha. Keterlambatan dan kesalahan pencatatan dapat menyebabkan informasi arus kas tidak akurat, sehingga menyulitkan pengambilan keputusan (Aqham & Bagus Sudirman, 2020; Ratnawati & Rahayu, 2021). Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah seorang ibu rumah tangga yang menjalankan usaha penjualan ayam potong secara mandiri di pasar tradisional tanpa bantuan peralatan penyimpanan dan tidak memiliki pencatatan keuangan yang terstruktur. Kondisi ini menyebabkan terjadinya penurunan kualitas produk dan sulitnya melakukan evaluasi usaha. Oleh karena itu, dibutuhkan intervensi berbasis pelatihan dan teknologi sederhana untuk mendukung keberlanjutan usaha.



Gambar 1. Situasi Mitra

Mitra yang hanya berjualan dengan meja kecil dan tanpa fasilitas *chiller*/pendingin sering kali mengalami kesulitan dalam menjaga kualitas ayam agar tetap segar seperti tampak pada Gambar 1. Hal ini tidak hanya berpotensi mengurangi minat pembeli tetapi juga dapat menimbulkan risiko kesehatan akibat penurunan kualitas ayam yang tidak tersimpan dengan baik. Penurunan kualitas ayam ini juga dapat berdampak pada citra penjual, sehingga pendapatan pun berkurang.

Kondisi pelaku usaha mikro sering kali belum mendapat sentuhan pendampingan yang memadai, baik dari sisi teknis produk maupun dari sisi manajerial usaha(Otaya & Herson, 2023). Banyak dari mereka yang menjalankan usaha secara otodidak, berdasarkan pengalaman dan kebiasaan turun-temurun, tanpa perencanaan atau pencatatan yang terstruktur. Hal ini membuat usaha sulit berkembang, dan apabila menghadapi hambatan misalnya fluktuasi harga atau penurunan kualitas, pelaku usaha tidak memiliki dasar data atau sistem untuk melakukan evaluasi dan perbaikan.

Usaha yang dijalankan oleh mitra ini masih dilakukan secara sederhana, tanpa bantuan tenaga kerja tambahan dan tanpa pencatatan usaha yang baik. Semua aktivitas usaha, mulai dari pembelian stok, penjualan, hingga pengelolaan uang, dilakukan secara manual dan spontan. Karena tidak ada pencatatan yang teratur, mitra kesulitan mengelola modal untuk pembelian ayam potong dan pengeluaran lainnya seperti biaya kebutuhan sehari-hari, atau

pembelian peralatan baru. Karena sering kali modal usaha bercampur dengan keuangan pribadi, yang dapat menimbulkan kebingungan dan kesulitan dalam mengatur pengelolaan usaha.

Salah satu aspek penting dalam penguatan UMKM adalah kemampuan mengelola usaha secara sederhana namun terarah (Reva Yuliani et al., 2024). Pencatatan keuangan yang dilakukan secara rutin, walau hanya dengan format manual, dapat menjadi alat penting untuk memahami kondisi usaha secara objektif. Tanpa pencatatan, pelaku usaha cenderung mengandalkan ingatan atau intuisi, yang rentan terhadap kesalahan dan bias. Padahal, informasi dasar seperti jumlah penjualan harian, pengeluaran untuk bahan baku, dan biaya operasional sangat penting untuk menentukan langkah pengembangan usaha. Aspek kualitas produk juga berperan penting dalam keberlanjutan usaha kecil. Dalam konteks produk ayam potong, kualitas sangat bergantung pada kebersihan, cara penanganan, dan suhu penyimpanan. Banyak pelaku IRT yang belum memiliki fasilitas memadai, sehingga kesegaran produk cepat menurun dan berpotensi menurunkan kepercayaan pelanggan. Intervensi berbentuk pelatihan penanganan produk yang baik serta dukungan peralatan sederhana bisa menjadi solusi nyata yang tepat sasaran dan terjangkau.

Tabel 1. Analisis Situasi Mitra

Aspek yang Dianalisis	Kondisi Awal Mitra	Permasalahan Utama	Kebutuhan/Intervensi yang Diperlukan
Sarana dan Prasarana Usaha	Berjualan dengan meja kecil tanpa fasilitas penyimpanan	Tidak dapat menjaga kesegaran ayam potong dalam waktu lama.	Pemberian alat pendingin sederhana ( <i>freezer</i> ) untuk menjaga kesegaran produk.
Kualitas Produk	Penanganan ayam potong masih dilakukan secara manual tanpa memperhatikan suhu dan kebersihan.	Produk mudah rusak dan menurunkan minat pembeli.	Pelatihan teknik penanganan dan penyimpanan ayam yang higienis.
Manajemen Keuangan	Tidak ada pencatatan transaksi harian; modal usaha bercampur dengan keuangan pribadi.	Kesulitan menilai keuntungan dan mengatur arus kas.	Pelatihan pencatatan keuangan sederhana dan penyediaan template Excel.
Pengetahuan dan Keterampilan Usaha	Usaha dijalankan berdasarkan pengalaman tanpa pelatihan formal.	Kurangnya wawasan tentang manajemen usaha dan perencanaan keuangan.	Pendampingan manajemen usaha dan konsultasi perencanaan usaha mikro.
Pemasaran dan Pelanggan	Penampilan produk di lapak masih sederhana dan kurang menarik.	Daya tarik produk rendah di mata pembeli.	Pendampingan display produk dan strategi pelayanan pelanggan.

Kegiatan pengabdian ini dirancang dengan pendekatan partisipatif dan bertahap, yang berfokus pada dua hal mendasar: (1) penguatan pengelolaan usaha melalui pelatihan pencatatan keuangan sederhana, serta (2) peningkatan kualitas produk ayam potong melalui pendampingan teknik penanganan yang baik dan pemberian alat bantu penyimpanan. Diharapkan kombinasi dari kedua pendekatan ini dapat memperkuat daya tahan dan daya saing usaha mitra, serta menjadi model pemberdayaan sederhana yang dapat direplikasi di komunitas lain dengan karakteristik serupa.

## RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan analisis situasi yang dilakukan, maka permasalahan yang ada pada mitra adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana meningkatkan kualitas produk ayam potong agar lebih segar dan menarik bagi konsumen?
2. Bagaimana menguatkan pengelolaan usaha mitra melalui pencatatan keuangan sederhana yang lebih terstruktur?

## METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode pendampingan partisipatif dengan pendekatan yang bersifat bottom-up, memberdayakan mitra secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Metode ini dirancang untuk menjawab dua permasalahan utama, yaitu peningkatan kualitas produk dan pengelolaan usaha IRT ayam potong. Pendekatan yang digunakan melibatkan beberapa prinsip sebagai berikut:

### 1. Partisipatif

Mitra terlibat langsung dalam proses perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan. Setiap solusi yang ditawarkan disepakati bersama agar sesuai dengan kebutuhan nyata yang dihadapi mitra di lapangan. Mahasiswa juga dilibatkan sebagai pendamping aktif untuk membantu proses dokumentasi dan implementasi teknologi.

### 2. Pemberdayaan

Program bertujuan membangun kapasitas mitra agar mandiri dalam mengelola usaha. Pendampingan diberikan dalam bentuk pelatihan pencatatan keuangan sederhana dan pelatihan praktik menjaga kualitas ayam potong. Mitra juga dibekali dengan alat pendukung seperti timbangan digital dan fasilitas pendingin sederhana.

### 3. Keberlanjutan

Program dirancang agar dapat berlanjut meskipun kegiatan pengabdian berakhir. Modul pelatihan, template pembukuan, dan SOP penyimpanan produk diberikan dalam bentuk cetak dan digital agar mitra dapat mengaksesnya secara mandiri. Mahasiswa diarahkan untuk membantu mitra menyusun rencana keberlanjutan.

### 4. Kemitraan dan Kolaborasi

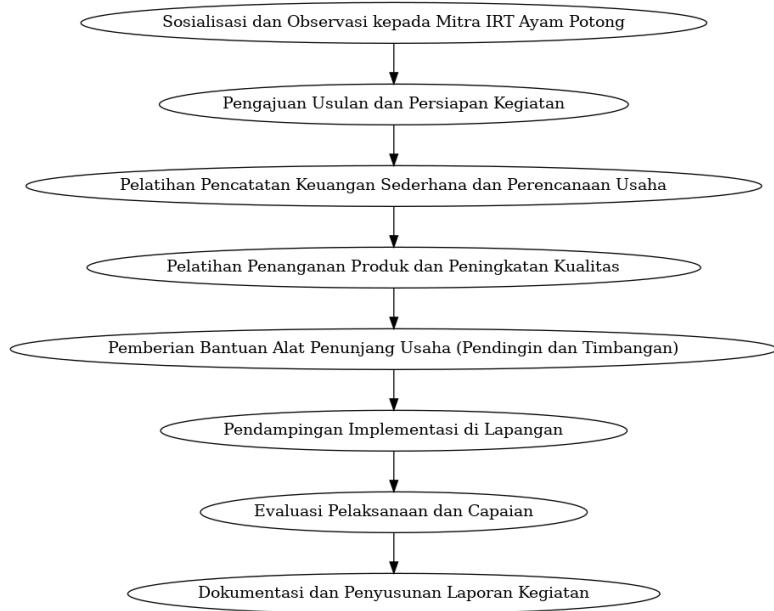
Program membuka peluang kerja sama dengan pemangku kepentingan lain seperti koperasi pasar atau lembaga keuangan mikro lokal yang dapat memperluas akses modal dan pemasaran bagi mitra.

Kegiatan ini menggunakan pendekatan pendampingan partisipatif, yaitu metode yang menempatkan mitra sebagai subjek aktif dalam seluruh tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi kebutuhan hingga pelaksanaan dan evaluasi. Dalam pendekatan ini, solusi yang diberikan bukan semata-mata ditentukan oleh tim pengabdian, tetapi disepakati bersama dengan mitra berdasarkan kebutuhan riil dan kapasitas lokal. Pendekatan ini penting untuk memastikan bahwa setiap intervensi benar-benar relevan dan dapat diadopsi secara berkelanjutan oleh mitra.

Selain itu, kegiatan pengabdian ini menerapkan prinsip pendekatan bertahap dan berkelanjutan, dengan rangkaian pelatihan, praktik langsung, serta pemantauan lapangan. Pelatihan dilakukan dalam suasana informal dan aplikatif agar mudah dipahami oleh mitra. Proses evaluasi dilakukan melalui observasi, wawancara, dan instrumen kuesioner untuk menilai perubahan pengetahuan, sikap, dan praktik usaha. Kegiatan juga dilengkapi dengan dokumentasi visual sebagai bentuk monitoring perkembangan, serta memungkinkan tim untuk melakukan penyesuaian strategi jika ditemukan hambatan di lapangan.

Sebagai bagian dari penguatan usaha IRT ayam potong, tim pengabdian memberikan pendampingan dalam bentuk pelatihan pengelolaan usaha melalui pencatatan keuangan sederhana dan perencanaan usaha yang lebih terstruktur. Pelatihan ini meliputi pencatatan transaksi harian, pengelompokan pengeluaran dan pemasukan, serta perhitungan keuntungan secara berkala, agar mitra memiliki kontrol yang lebih baik terhadap arus kas usahanya. Di sisi

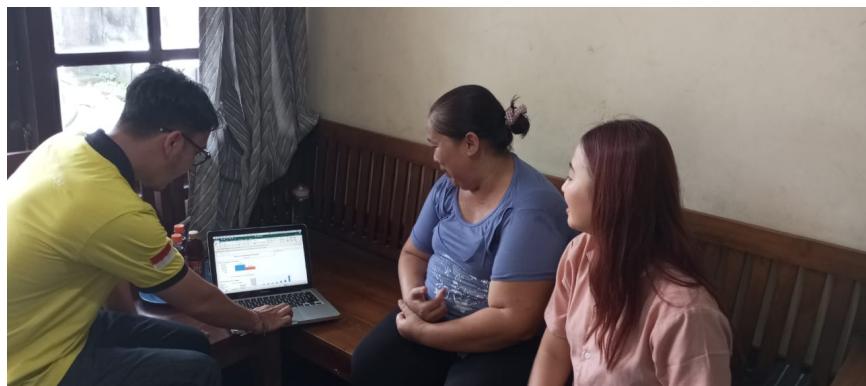
lain, upaya peningkatan kualitas produk juga dilakukan melalui pendampingan teknik penanganan ayam potong yang baik, pemahaman tentang kebersihan, dan pemanfaatan alat bantu penyimpanan sederhana untuk menjaga kesegaran produk. Kedua tahapan ini saling melengkapi: pencatatan keuangan membantu mitra mengelola hasil usaha dengan lebih bijak, sementara kualitas produk yang terjaga meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Adapun kegiatan tersebut dapat dilihat dalam diagram alir sesuai dengan Gambar 2.



Gambar 2. Tahapan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

## PEMBAHASAN

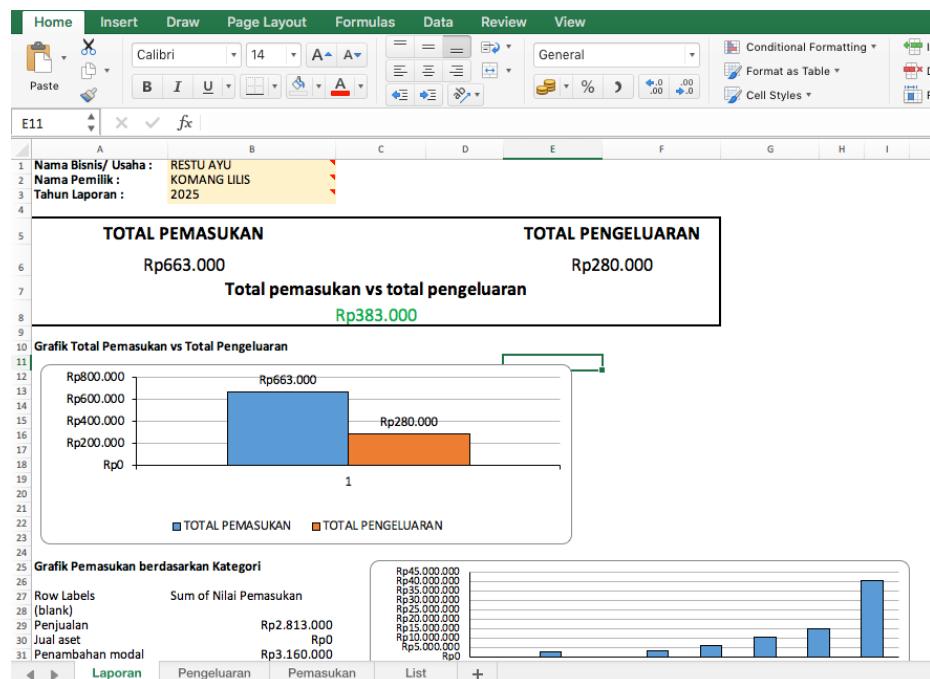
Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam dua tahapan utama yang saling berkaitan, yaitu peningkatan kualitas produk ayam potong dan penguatan pengelolaan usaha melalui pencatatan keuangan sederhana. Kegiatan ini dilaksanakan bersama mitra, seorang pelaku usaha rumah tangga yang menjalankan usaha ayam potong secara mandiri, tanpa peralatan memadai dan belum memiliki pencatatan usaha yang baik.



Gambar 3. Kegiatan Pendampingan

Tahap awal dimulai dengan sosialisasi dan observasi lapangan untuk menganalisis situasi mitra, yang bertujuan mengenali kondisi nyata mitra. Tim mencatat bahwa mitra mengalami kesulitan dalam menjaga kesegaran produk ayam potong serta tidak memiliki

catatan pengeluaran dan pemasukan yang terdokumentasi dengan baik. Berdasarkan temuan tersebut, kegiatan dirancang secara partisipatif agar solusi yang ditawarkan benar-benar sesuai dengan kebutuhan mitra. Pada tahap pertama, tim memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan keuangan usaha, seperti terlihat pada Gambar 3. Mitra diajak belajar mencatat transaksi harian secara manual, memahami arus kas masuk dan keluar, serta menghitung laba kotor secara sederhana menggunakan bantuan aplikasi sederhana berupa *template excel* seperti tampak pada Gambar 4. Pendampingan dilakukan secara berkala untuk memastikan mitra terbiasa dan tidak merasa kesulitan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa mitra mulai konsisten mencatat penjualan harian dan merasa lebih mudah dalam mengelola keuangan, terutama saat harus membeli stok ayam atau kebutuhan operasional lainnya.



Gambar 4. Tampilan Aplikasi Pencatatan Keuangan

Selanjutnya, tahap kedua difokuskan pada peningkatan kualitas produk. Tim memberikan pelatihan mengenai pentingnya menjaga suhu penyimpanan, kebersihan dalam penanganan ayam potong, serta cara penyusunan *display* produk yang lebih menarik bagi konsumen. Sebagai bentuk dukungan, tim juga menyerahkan alat bantu berupa freezer daging dan timbangan digital seperti yang terlihat pada Gambar 5. Setelah penggunaan alat ini, mitra mengaku produk ayamnya lebih tahan lama dan lebih banyak pelanggan yang datang karena melihat kondisi ayam yang lebih segar. Dari hasil monitoring dan evaluasi, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian ini memberikan dampak positif yang nyata. Sebelumnya, mitra hanya menggunakan meja kayu dan tumpah sebagai tempat menaruh ayam potong tanpa sistem pendinginan, yang mengakibatkan produk mudah berubah warna dan berbau setelah beberapa jam. Kini, ayam potong dapat disimpan dalam suhu yang lebih stabil dan bersih, sehingga kesegaran produk terjaga lebih lama hingga waktu penjualan habis. Keberadaan timbangan digital juga meningkatkan kepercayaan pembeli karena proses transaksi menjadi lebih presisi dan transparan. Semakin tinggi transparansi dan akurasi informasi yang diberikan penjual, semakin tinggi pula kepercayaan dan niat beli konsumen(Pandey et al., 2024; Thamara & Pambudi, 2025).



Gambar 5. Penyerahan Peralatan

Perubahan juga terlihat dari cara mitra menyajikan dan memperlakukan produknya. Mitra mulai menata dagangan dengan lebih rapi dan menjaga kebersihan lapak secara berkala, mengikuti saran dari tim pengabdian seperti terlihat pada Gambar 6. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kesadaran akan pentingnya kualitas dan persepsi konsumen dalam proses jual beli (Dwi Setiawan et al., 2022). Dalam beberapa kesempatan, mitra mengungkapkan bahwa pelanggan merasa lebih nyaman dan yakin membeli karena produk tampak lebih profesional. Pelanggan juga memberikan umpan balik positif mengenai kondisi ayam potong yang lebih segar dibanding sebelumnya. Perubahan ini sangat berdampak bagi mitra karena tidak ada persepsi negatif dari pelanggan. Persepsi negatif atau kualitas yang buruk dapat menurunkan niat dan keputusan pembelian (Kumar et al., 2025; Wang et al., 2022).



Gambar 6. *Display* Produk Mitra

Selain itu mitra menunjukkan antusiasme dalam mempertahankan praktik-praktik yang telah dilatih, bahkan meminta saran untuk rencana pengembangan usaha ke depan. Mitra mulai

memikirkan untuk memperluas varian produk atau menambah layanan antar, meskipun masih dalam tahap awal perencanaan. Hal terpenting telah terjadi pergeseran pola pikir mitra dari sekadar berdagang ke arah membangun usaha kecil yang lebih berdaya dan berkelanjutan

Secara keseluruhan, kegiatan ini telah berjalan sesuai dengan tujuan dan rencana. Keberhasilan program ini tidak lepas dari komunikasi yang baik antara tim pelaksana dan mitra, pendekatan yang partisipatif, serta adaptasi solusi yang sesuai dengan kondisi usaha mitra. Mitra sebagai pelaku IRT ayam potong merasakan langsung manfaat dari kegiatan ini, terutama dalam peningkatan pemahaman dan keterampilan pengelolaan usaha. Dengan adanya pelatihan pencatatan keuangan sederhana, mitra kini memiliki sistem yang lebih tertata dalam mengelola pemasukan dan pengeluaran harian. Mitra juga menunjukkan perubahan sikap menjadi lebih percaya diri dan terbuka terhadap inovasi. Kegiatan pengabdian ini menghasilkan beberapa luaran sebagai berikut:

#### **1. Peningkatan Kapasitas Mitra**

Mitra memiliki kemampuan baru dalam melakukan pencatatan keuangan harian dan menyusun perencanaan keuangan sederhana dan mitra memahami teknik penanganan ayam potong yang lebih higienis dan efisien untuk menjaga kualitas produk.

#### **2. Alat Penunjang Usaha**

Penyerahan dan pemanfaatan alat bantu usaha berupa *freezer* dan timbangan digital yang berfungsi untuk menjaga kesegaran produk dan mengefisienkan proses penimbangan serta penjualan.

#### **3. Perubahan Pola Usaha**

Mitra menunjukkan perubahan sikap menjadi lebih terstruktur dalam menjalankan usahanya, dari yang semula tanpa pencatatan menjadi terbiasa mencatat pemasukan dan pengeluaran. Kualitas produk meningkat, terlihat dari respon pelanggan dan naiknya *volume* penjualan.

#### **4. Peningkatan Pendapatan**

Pendapatan mitra meningkat sekitar 30% setelah kegiatan berlangsung, berdasarkan evaluasi yang dilakukan tim pengabdian. Pengamatan dilakukan setelah mitra menjalankan praktik pencatatan keuangan dan penggunaan *freezer* dan timbangan digital selama kurang lebih satu bulan. Dalam periode tersebut, mitra menunjukkan peningkatan stabil dalam volume penjualan harian.

Luaran utama dari kegiatan pengabdian ini mencerminkan pencapaian yang tidak hanya bersifat fisik, tetapi juga menyentuh aspek pengetahuan dan perubahan perilaku mitra. Pertama, dari sisi peningkatan kapasitas mitra, kegiatan ini telah berhasil membekali mitra dengan pemahaman dan keterampilan dasar dalam pengelolaan usaha. Mitra kini mampu mencatat pemasukan dan pengeluaran harian, memisahkan keuangan usaha dan pribadi, serta menyusun rencana pengeluaran mingguan. Ini adalah capaian penting bagi pelaku usaha mikro yang sebelumnya mengandalkan ingatan dan pengalaman semata dalam menjalankan usahanya.

Kedua, pada aspek peningkatan kualitas produk, pelatihan dan pemberian alat bantu telah memberikan dampak signifikan. Kualitas ayam potong yang dijual mitra menjadi lebih terjaga dari sisi kesegaran dan kebersihannya. Dengan adanya alat bantu berupa *freezer* daging dan timbangan digital, proses penyimpanan dan penjualan menjadi lebih profesional. Beberapa pelanggan menyampaikan bahwa ayam potong yang dijual mitra terlihat lebih segar, tidak berbau, dan ditata dengan lebih rapi dibanding sebelumnya. Selain itu, pelanggan juga merasa lebih yakin karena proses penimbangan kini menggunakan timbangan digital yang lebih akurat. Respon positif ini menjadi indikator kualitatif bahwa tingkat kepercayaan pelanggan terhadap produk mitra mengalami peningkatan meskipun belum terukur secara kuantitatif.

Ketiga, kegiatan ini menghasilkan luaran berupa perubahan perilaku usaha yang tertata dan berorientasi pada keberlanjutan. Mitra menunjukkan peningkatan kesadaran terhadap

pentingnya pencatatan, perencanaan, serta kontrol kualitas produk. Ini tercermin dari konsistensi mitra dalam menjalankan kebiasaan baru pasca pelatihan, termasuk dalam menjaga tampilan dan kebersihan lapak serta semangat dalam mencari masukan untuk pengembangan usahanya.

Keempat, kegiatan ini menghasilkan model pemberdayaan UMKM sederhana yang dapat direplikasi untuk usaha mikro serupa. Model ini berbasis pada pelatihan praktis, pendampingan lapangan, pemberian alat bantu sesuai kebutuhan, serta evaluasi berkelanjutan yang adaptif. Keberhasilan pendekatan ini membuka potensi replikasi di komunitas lain, dan sekaligus memperkuat kontribusi akademik tim pengabdian dalam mengembangkan strategi pemberdayaan berbasis pendekatan kontekstual dan berkelanjutan.

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini berhasil menjawab dua permasalahan utama mitra. pertama, peningkatan kualitas produk ayam potong dilakukan melalui pelatihan penanganan dan penyimpanan yang higienis serta pendampingan dalam praktik menjaga kesegaran produk. Mitra juga difasilitasi dengan peralatan pendukung berupa *freezer* dan timbangan digital untuk menjaga kualitas dan keakuratan penjualan. Hasil pendampingan menunjukkan bahwa produk ayam potong dapat terjaga kesegarannya hingga waktu penjualan, sehingga menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan kepercayaan terhadap produk mitra.

Kedua, penguatan pengelolaan usaha dilakukan melalui pelatihan pencatatan keuangan sederhana menggunakan *template* berbasis Excel. Mitra dilatih untuk mencatat transaksi harian, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta memahami arus kas secara lebih terstruktur. Setelah pendampingan, mitra mampu mengelola modal dan mengevaluasi usaha dengan lebih baik, yang berdampak pada peningkatan efisiensi dan keberlanjutan usahanya. Secara keseluruhan, kegiatan ini juga memperlihatkan bahwa perguruan tinggi bisa berperan aktif dalam membantu masyarakat, terutama pelaku usaha kecil, untuk berkembang. Pendampingan sederhana seperti pelatihan dan pemberian alat bantu ternyata bisa memberikan perubahan yang nyata. Diharapkan kegiatan seperti ini bisa terus dilanjutkan, tidak hanya untuk satu mitra, tetapi juga menjangkau pelaku usaha lainnya yang memiliki kondisi serupa.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam pelaksanaan pendampingan terutama Ka. LPPM dan HKI ITB STIKOM Bali, serta mahasiswa yang ikut terlibat di lapangan. Kami mengucapkan terima kasih kepada pihak kampus ITB STIKOM Bali yang telah memberikan dukungan pendanaan dan fasilitas selama kegiatan pengabdian ini berlangsung. Terima kasih juga kami sampaikan kepada Ibu Komang Lilis beserta keluarga sebagai pelaku usaha ayam potong yang telah bersedia bekerja sama dan berpartisipasi aktif dalam setiap tahapan kegiatan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aqham, A. A., & Bagus Sudirman. (2020). Implementasi Metode Accrual Basis dalam Sistem Informasi Akuntansi Arus Kas. *Kompak :Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, 13(1), 129–137. <https://doi.org/10.51903/kompak.v13i1.664>
- Dwi Setiawan, A., Zaki Yamani, A., Dwi Winati, F., Rekayasa Industri dan Desain, F., Panjaitan No, J. DI, Selatan, P., & Tengah, J. (2022). Pengukuran Kepuasan Konsumen Menggunakan Customer Satisfaction Index (CSI) dan Importance Performance Analysis (IPA) (Studi Kasus UMKM Ahul Saleh). *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Industri Terapan (JTMIT)*, 1(4), 286–295.

- Fadlan, A., Pane, S. G., & Rangkuty, I. H. (2024). Can Home Industry Support Employment Provision in Kota Pari Village? *Best Journal of Administration and Management*, 2(4), 190–196. <https://doi.org/10.56403/bejam.v2i4.187>
- Iriaaji, Rohendi R. T., Sumaryanto F. T., & Sony K. D. (2020). The Tradition of Pottery Craftsmanship and Its Transmission System in Pagelaran Village, Malang Regency. *KnE Social Sciences*. <https://doi.org/10.18502/kss.v4i4.6475>
- Kumar, R., Jain, V., Eastman, J. K., & Ambika, A. (2025). The components of perceived quality and their influence on online re-purchase intention. *Journal of Consumer Marketing*, 42(1), 38–55. <https://doi.org/10.1108/JCM-04-2024-6798>
- Otaya, L. G., & Herson, H. (2023). Community Economic Empowerment through Home Industry Activities. *JPPM (Jurnal Pendidikan Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 10(1), 50–60. <https://doi.org/10.21831/jppm.v10i1.58464>
- Pandey, S., Mittal, S., & Chawla, D. (2024). Tackling consumer information asymmetry and perceived uncertainty for luxury re-commerce through seller signals. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 79, 103736. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2024.103736>
- Ratnawati, R., & Rahayu, Y. S. (2021). Aplikasi Penerimaan dan Pengeluaran Kas (ARILUKAS) Menggunakan SDLC Waterfall. *Ultima InfoSys : Jurnal Ilmu Sistem Informasi*, 12(1), 52–57. <https://doi.org/10.31937/si.v12i1.1806>
- Reva Yuliani, Gusni, Eristy Minda Utami, Farida Nursjanti, Lia Amaliawati, & Siti Komariah. (2024). Financial Management Training for MSMEs to Increase Business Efficiency and Profitability UKM Sinarmukti Kebon Kalapa RT 02 RW 02 Margamukti Village, North Sumedang District, Sumedang Regency. *ABDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(1), 325–335. <https://doi.org/10.35568/abdimas.v7i1.4470>
- Subawa, Nyoman & Widhiasthini, Ni & Permatasari, Ni Putu & Wisudawati, N. Nyoman. (2022). MSMEs envisaged as the economy spearhead for Bali in the covid-19 pandemic situation. *Cogent Economics & Finance*.
- Thamara, S. D., & Pambudi, B. S. (2025). Implementation of Trust, Electronic Word of Mouth and Social Proof on Purchasing Decisions Systematic Literature Review. *Formosa Journal of Applied Sciences*, 4(4), 1099–1112. <https://doi.org/10.55927/fjas.v4i4.104>
- Wang, Q., Zhang, W., Li, J., Mai, F., & Ma, Z. (2022). Effect of online review sentiment on product sales: The moderating role of review credibility perception. *Computers in Human Behavior*, 133, 107272. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2022.107272>