

MEMPERLUAS PEMASARAN USAHA TELUR PUYUH ERA MILENIAL DI BARINGIN KAMPUNG JUA KECAMATAN LUBUK KILANGAN PADANG DENGAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI

Elva Susanti¹, Silvia Iskandar², Desi Permata Sari³

^{1,2,3}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Putra Indonesia “ YPTK ” Padang
e-mail: elvasusanti83@upiypk.ac.id, silviaiskandar12@gmail.com, desipermatasari735@gmail.com

Abstrak

Menjalankan usaha dibidang ternak sampai saat ini masih terbuka lebar untuk dicoba, sebab kebutuhan hewani akan semakin tinggi dan meningkat seiring waktu. Salah satu hewan ternak yang banyak dibutuhkan ialah burung puyuh. Permintaan pasar akan burung puyuh dimasyarakat bisa dipenuhi dengan mudah bila menjalankan bisnis peternakan puyuh. Mencermati usaha telur puyuh yang dilakukan oleh salah satu pemilik usaha telur puyuh yang beralamat di Baringin Kampung Jua, Kecamatan Lubuk Kilangan Padang bahwa, pemasarannya masih belum memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini. Dengan demikian keuntungan yang diperoleh oleh pemilik usaha telur puyuh tidak mengalami peningkatan yang seharusnya. Berdasarkan permasalahan tersebut, alasan memilih topik dan tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah bagaimana memperluas pemasaran, bagaimana meningkatkan pendapatan, dan bagaimana mengubah mindset pemilik usaha telur puyuh dalam mengembangkan dan memperluas usahanya dengan menggunakan teknologi. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah dengan mengadakan sosialisasi kepada pemilik usaha telur puyuh. Sehingga dengan penerapan terhadap ilmu yang diberikan, dapat membuat semangat pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang sudah dilaksanakan dapat disimpulkan strategi yang bisa digunakan untuk memperluas pemasaran telur puyuh adalah dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini.

Kata kunci: Memperluas Pemasaran, Teknologi

Abstract

Running a business in the livestock sector is still wide open to try, because the need for animals will be higher and increase over time. One of the livestock that is much needed is quail. Market demand for quail in the community can be met easily when running a quail farming business. Observing the quail egg business carried out by one of the owners of the quail egg business, which is located at Baringin Kampung Jua, Lubuk Kilangan Padang District, that marketing still does not utilize the technology that is currently developing. Thus, the profits obtained by the quail egg business owners do not increase as they should. Based on these problems, the reasons for choosing the topics and goals to be achieved in this community service activity are how to expand marketing, how to increase income, and how to change the mindset of quail egg business owners. in developing and expanding its business by using technology. The method used in this community service activity is to conduct socialization to quail egg business owners. So with the application of the knowledge provided, it can make the spirit of business owners in developing their business. Based on the community service activities that have been carried out, it can be concluded that a strategy that can be used to expand the marketing of quail eggs is to utilize the technology that is currently developing.

Keywords: Expanding Marketing, Technology

PENDAHULUAN

Menjalankan usaha dibidang ternak sampai saat ini masih terbuka lebar untuk dicoba, sebab kebutuhan hewani akan semakin tinggi dan meningkat seiring waktu. Salah satu hewan ternak yang banyak dibutuhkan ialah burung puyuh. Burung puyuh tentu sudah tidak asing lagi ditelinga masyarakat. Selain memiliki rasa telur yang nikmat, burung puyuh juga memiliki daging yang lezat. Sehingga banyak kalangan yang suka dengan kelezatan daging dan telur burung puyuh. Banyak

yang menjalankan usaha kuliner puyuh sebab peminatnya yang banyak. Membuka usaha ternak puyuh menjadi semakin menguntungkan karena dapat menjadi pemasok para pengusaha kuliner puyuh. Permintaan pasar akan burung puyuh dimasyarakat bisa dipenuhi dengan mudah bila menjalankan bisnis peternakan puyuh. Bisnis ternak puyuh dengan keuntungan optimal ini bisa diperoleh dengan mengetahui tata cara dalam usaha ternak puyuh.

Daging dan telur puyuh selalu dibutuhkan banyak kalangan karena kandungan gizi telur dan daging puyuh yang bagus untuk tubuh. Oleh karena itu dalam pemasarannya sangat mudah seperti menawarkan daging puyuh pada pengusaha kuliner puyuh, dan menawarkan telur di warung sayur atau rumah makan. Menjalini kerjasama dengan para pengusaha kuliner supaya dapat memasok kebutuhan para pengusaha sehingga semakin mudah dalam menjual daging dan telur puyuh. Dalam menjalankan usaha ada banyak rintangan yang akan kita temui. Seperti yang kita ketahui bahwa telur puyuh yang telah diproduksi harus dijual secepat mungkin. Kalau tidak akan rugi dan telur akan busuk. Faktanya memasarkan telur puyuh bukanlah hal yang mudah. Harus bersaing dengan kompetitor, bernegosiasi dengan pelanggan, hingga memberikan piutang kepada pelanggan.

Mencermati usaha telur puyuh yang dilakukan oleh salah satu pemilik usaha telur puyuh yang beralamat di Baringin Kampung Jua, Kecamatan Lubuk Kilangan Padang bahwa, pemasarannya masih belum memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini. Dengan demikian keuntungan yang diperoleh oleh pemilik usaha telur puyuh tidak mengalami peningkatan yang seharusnya. Berdasarkan permasalahan tersebut, alasan memilih topik dan tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah bagaimana memperluas pemasaran, bagaimana meningkatkan pendapatan, dan bagaimana mengubah mindset pemilik usaha telur puyuh dalam mengembangkan dan memperluas usahanya dengan menggunakan teknologi.

METODE

Lokasi Kegiatan

Lokasi tempat pelaksanaan PKM ini adalah di Usaha Peternakan Telur Puyuh yang beralamat di Baringin Kampung Jua, Kecamatan Lubuk Kilangan Padang.

Prosedur Kerja

Adapun beberapa metode atau pendekatan dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini, dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Tim PKM Mandiri UPI YPTK Padang melakukan rapat koordinasi bersama dalam waktu yang terukur dan tersistem.
- b. Memilih tema dan kebijakan-kebijakan penting terkait bentuk kegiatan PKM yang akan diselenggarakan.
- c. Melakukan *survey* lokasi dengan cara mendatangi langsung tempat atau lokasi di Usaha Peternakan Telur Puyuh yang beralamat di Baringin Kampung Jua, Kecamatan Lubuk Kilangan Padang. Kegiatan ini diakhiri dengan membuat kerjasama berupa penjadwalan waktu pelaksanaan kegiatan PKM.
- d. Melakukan pendataan dengan teliti seluruh peserta kegiatan dan fasilitas yang dapat digunakan selama kegiatan.
- e. Merealisasikan seluruh penjadwalan atau agenda diatas secara tertulis dalam naskah proposal kegiatan PKM. Kemudian menyerahkannya kepada LPPM UPI YPTK Padang, sesuai dengan arahan dan prosedur yang telah ditentukan.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan pendekatan sosialisasi kepada pemilik usaha peternakan telur puyuh untuk memperluas pemasaran usahanya dengan menggunakan teknologi yang ada. Mulai dari persiapan, *screening*, implementasi kegiatan, evaluasi sampai dengan laporan kegiatannya.

Partisipasi Mitra

Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, maka dalam realisasi program tersebut diharapkan Mitra dapat berpartisipasi dengan kegiatan sebagai berikut:

- a. Menjadi peserta sosialisasi dengan menerima teori, konsep, diskusi, tanya jawab serta hal-hal lain yang diberikan selama proses kegiatan berlangsung.
- b. Menyediakan tempat dan fasilitas yang dibutuhkan selama proses kegiatan berjalan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Yang Dicapai

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada usaha telur puyuh berjalan tertib, baik dan lancar. Kegiatan ini merupakan salah satu pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi yang harus atau wajib dilaksanakan oleh setiap dosen, yang keseluruhan meliputi :

1. Pendidikan dan pengajaran
2. Penelitian
3. Pengabdian kepada Masyarakat

PKM dengan tema Memperluas Pemasaran Usaha Telur Puyuh Era Milenial Di Baringin Kampung Jua Kecamatan Lubuk Kilangan Padang Dengan Menggunakan Teknologi. Ini dianggap tepat karena memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pemasaran usaha telur puyuh dengan menggunakan teknologi dan memberikan pengetahuan terhadap para karyawan dan pemilik yang mengelola usaha tersebut dalam meningkatkan kesejahteraan pemilik usaha telur puyuh. Kegiatan ini diisi langsung oleh tim PKM. Dalam pelaksanaannya, materi diberikan dalam bentuk sosialisai dan penyampian langsung ke pemilik telur puyuh.

Luaran Yang di Capai

Luaran yang dicapai dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan adanya sosialisai dan penerapan ilmu yang diberikan dapat membuat pemilik usaha telur puyuh semangat dalam mengembangkan usahanya, kemudian bisa lebih membuka diri dan berinteraksi dengan lingkungan sekitar dan bisa menggunakan sosial media dengan baik sehingga pemasaran usaha telur puyuh semakin berkembang dan dapat meningkatkan pendapatan si pemilik usaha telur puyuh tersebut.



Gambar1. Penyerahan cendra mata kepada mitra oleh team PKM



Gambar 2. Foto bersama Team PKM dengan Mitra

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang sudah dilaksanakan pada salah satu pemilik usaha telur puyuh yang beralamat di Baringin Kampung Jua, Kecamatan Lubuk Kilangan Padang, dapat disimpulkan bahwa usaha telur puyuh yang dilakukan oleh pemilik usaha telur puyuh tersebut belum memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini. Dikarenakan kurangnya pengetahuan dalam penguasaan teknologi tersebut. Sehingga pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha telur puyuh tersebut masih terbilang sederhana sehingga tidak bisa meningkatkan pemasaran dan pendapatan usaha telur puyuhnya.

Maka melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini diadakan sosialisasi mengenai cara-cara meningkatkan pemasaran telur puyuh kepada pemilik usaha telur puyuh tersebut dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini. Yaitu dengan memberikan pengetahuan atau ilmu tentang teknologi yang bisa dimanfaatkan oleh pemilik usaha telur puyuh agar bisa meningkatkan pemasaran telur puyuhnya. Salah satunya adalah melalui pemanfaatan internet dan media sosial lainnya.

Dengan sosialisasi yang dilakukan berupa pembekalan ilmu yang diberikan kepada pemilik usaha telur puyuh tersebut, dapat merubah mindset pemilik usaha telur puyuh agar mau mengembangkan dan memperluas usahanya dengan pemanfaatan teknologi yang berkembang saat ini. Sehingga pendapatan pemilik usaha telur puyuh tersebut dapat meningkat.

SARAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan, diharapkan kepada pemilik usaha telur puyuh untuk terus semangat mengembangkan usahanya dan memperluas jaringan penyaluran telur puyuh dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini, sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha telur puyuhnya. Dan untuk selanjutnya kegiatan sosialisasi ini akan direncanakan atau diprogramkan kembali dengan mengadakan pembimbingan dan pemantauan secara berkala kepada pemilik usaha telur puyuh mengenai perkembangan usahanya. Sehingga dengan pengembangan program ini akan berdampak lebih luas terhadap perkembangan usaha telur puyuhnya dan pemilik usaha telur puyuh mampu untuk meraih keuntungan yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus. 2002. Puyuh. Jakarta : Agro Media Pustaka
- Basu, S., & Irawan, H. 2012. *Manajemen Pemasaran Modern* Edisi ke-2. Yogyakarta: Liberty Offse
- Listiyowati, E. dan Roospitasari, K. 1992. *Tatalaksana dan Budidaya Puyuh Secara Komersial*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Petrus W & Freitas, J, M. 2013. *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Dengan Pendekatan Teknologi Atlas project Method*. Yogyakarta : AKPRIND.
- Tjiptono, F, Gregorius, C dan Andriana, D .2010. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: ANDI