



PEMBERDAYAAN USAHA AYAM BROILER MELALUI ASPEK MANAJERIAL DAN AKSES PERMODALAN

Nizar Hamdi¹, Yuli Astini², Rosyia Wardani³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM

nizar_hamdi69@yahoo.com

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilatar belakangi oleh kurangnya pengetahuan pelaku usaha ayam broiler tentang perbandingan pemeliharaan dengan mandiri dan bermitra, tidak memiliki informasi bagaimana cara memperoleh atau membeli bibit (*Day Old Chick/DOC*), pakan, obat-obatan, vaksin dan vitamin serta kurangnya jaringan untuk aspek pemasaran. Pelaku usaha saat ini telah memiliki modal berupa kandang dan peralatan, namun akses permodalan untuk pemeliharaan belum dimiliki, sehingga masih bergantung pada mitra. Tujuan kegiatan ini untuk memberikan pemahaman kepada pelaku usaha ayam broiler dalam aspek manajerial dan akses permodalan. Kegiatan ini menggunakan pendekatan pengarah dan diskusi langsung dengan pelaku usaha.

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha ayam broiler sebelumnya memiliki gambaran informasi yang terbatas mengenai perbandingan usaha dengan pola mandiri dan pola kemitraan, dengan pengarah yang diberikan dapat menambah pemahaman pelaku usaha terkait perbandingan usaha dan pendapatan yang diperoleh jika usaha ayam broiler dilakukan dengan pola mandiri dan kemitraan. Pemahaman pelaku usaha terkait aspek manajerial lainnya seperti informasi bagaimana memperoleh bibit (DOC), pakan, obat-obatan, vaksin dan vitamin, dan strategi pemasaran dapat disimpulkan memiliki peningkatan. Akses permodalan juga dipahami sehingga pelaku usaha dapat mempersiapkan diri untuk mengambil keputusan jika pengembangan usaha ayam broiler ini akan dilanjutkan dengan pola mandiri. Tingkat pemahaman pelaku usaha terkait pengelolaan usaha dalam aspek manajerial dan akses permodalan dapat disimpulkan berada pada tingkat 78 persen.

Kata Kunci: Aspek Manajerial, Akses Permodalan, Ayam Broiler, Pemberdayaan

ABSTRACT

This community service activity is motivated by the lack of knowledge of broiler business actors about the comparison of independent and partner rearing, not having information on how to obtain or buy seeds (Day Old Chick / DOC), feed, medicines, vaccines and vitamins and the lack of network for marketing aspects. Business actors currently have capital in the form of cages and equipment, but they do not have access to capital for maintenance, so they still depend on partners. The purpose of this activity is to provide understanding to broiler business actors in managerial aspects and access to capital. This activity uses a directive approach and discussion with business actors.

Based on the results and discussion, it can be concluded that the previous broiler business actors had limited information regarding the comparison of businesses with independent patterns and partnership patterns, with the direction given to increase the understanding of business actors regarding the comparison of business and income obtained if the broiler business is carried out. with independent and partnership patterns. The understanding of



business actors related to other managerial aspects such as information on how to obtain seeds (DOC), feed, medicines, vaccines and vitamins, and marketing strategies can be concluded to have increased. Access to capital is also understood so that business actors can prepare themselves to make decisions if the development of this broiler business will continue with an independent pattern. The level of understanding of business actors regarding business management in managerial aspects and access to capital can be concluded at the level of 78 percent.

Keywords : *Managerial Aspects, Access to Capital, Broiler Chickens, Empowerment*

A. PENDAHULUAN

Usaha ayam broiler (potong) di Indonesia saat ini sudah mencapai ke pelosok desa tanah air. Karena ayam broiler di pandang bisa memberikan banyak keuntungan yang cepat. Sebagai salah satu alternatif sumber protein hewani, daging ayam *broiler* merupakan bahan pangan yang murah dan gampang diolah, sehingga menjadi pengganti kebutuhan protein dari daging sapi yang relatif mahal. Hal tersebut memicu berkembangnya usaha peternakan ayam *broiler* di masyarakat. Selain itu juga, yang melatar belakangi usaha ayam broiler pada umumnya karena orang tertarik dengan umurnya yang relatif pendek, tetapi memiliki kemampuan perkembangan dan pertumbuhan yang cepat. Sehingga banyak yang berminat dan terjun mengembangkan usaha ayam broiler menjadi usaha pokok yang dapat diandalkan sebagai usaha sub sektor peternakan.

Kini usaha ayam broiler merupakan salah satu usaha andalan dalam bidang peternakan yang menghasilkan gizi lebih dengan pertambahan populasi penduduk dari waktu ke waktu semakin menunjang usaha ini. Dari kenyataan diatas tercermin bahwa peluang usaha ayam broiler cukup besar, sangat potensial dan selalu ada tempat. Hal ini disebabkan karena kebutuhan konsumsi daging dari hari kehari tidak mengalami perubahan. Seiring perubahan struktur ekonomi masyarakat yang makin baik, usaha ayam broiler memang sangat memiliki peluang usaha yang banyak untuk diperhitungkan karena mempunyai prospek nilai profit yang cerah dimasa akan datang.

Peluang ini juga dimanfaatkan oleh Bapak Saopi. Usaha ayam broiler ini ditekuni mulai tahun 2009 pada lahan seluas 15 are yang terletak di sebuah persawahaan yaitu di Dusun Dasan Imbe, Desa Sakra, Kecamatan Sakra, Kabupaten Lombok Timur. Bapak Saopi memiliki 2 (dua) buah kandang dengan kapasitas masing-masing sebesar 5.000



ekor serta memiliki peralatan yang telah lengkap. Karena keterbatasan sumber daya manusia dan modal, usaha ayam broiler Bapak Saopi melalui pola kemitraan.

Pada konteks pemberdayaan masyarakat keadaan ini memiliki dua arti. Pertama, didalam proses pemberdayaan ada pihak yang kuat untuk memberi kekuatan pada pihak yang lemah. Pada konsep ini dapat dikatakan efektif karena ada perusahaan (inti) berkenan menolong atau memberdayakan peternak kecil dengan memberi bantuan sarana dan prasarana. Namun pada sisi lain, poin kedua peternak kecil tidak memiliki posisi tawar atau hukum yang seimbang dalam menghadapi perjanjian sehingga peternak tetap lemah dibandingkan inti sehingga prinsip-prinsip pemberdayaan tidak berjalan seperti yang diharapkan. Hal ini berarti masyarakat akan terus tergantung pada inti, apabila inti bangkrut maka plasma juga menutup usahanya.

B. METODE

1. Khalayak Sasaran

Sasaran kegiatan pengabdian ini adalah pelaku usaha ayam broiler di Dusun Dasan Imbe, Desa Sakra, Kecamatan Sakra, Kabupaten Lombok Timur yaitu usaha ayam broiler Bapak Saopi.

2. Metode Kegiatan

Permasalahan pelaku usaha ayam broiler sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya adalah kurangnya pemahaman pelaku usaha dalam pengelolaan usaha baik dari aspek manajerial maupun akses permodalan. Dalam rangka memberikan pemahaman tersebut maka kegiatan ini dilaksanakan dengan menggunakan metode pengarahan dan diskusi langsung dengan pelaku usaha.

3. Langkah-Langkah Kegiatan

Kegiatan ini dilakukan dengan terlebih dahulu melakukan observasi awal dan wawancara untuk menggali permasalahan yang dihadapi pelaku usaha ayam broiler. Selanjutnya dari permasalahan yang ada, para pengabdian memberikan pengarahan kepada pelaku usaha ayam broiler tentang aspek manajerial dan bagaimana akses permodalan yang bisa dilakukan oleh pelaku usaha. Setelah memberikan pengarahan dengan interaksi langsung dengan pelaku usaha selanjutnya dilakukan evaluasi untuk mengetahui tingkat pemahaman pelaku usaha ayam broiler. Adapun langkah-langkah dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

Langkah 1: Memberikan gambaran mengenai perbandingan antara pemeliharaan secara mandiri atau dengan pola kemitraan.

Langkah 2: Memberikan pengarahan cara memperoleh atau membeli bibit (DOC), pakan serta obat-obatan, vaksin dan vitamin.

Langkah 3: Memberikan pengarahan bagaimana strategi pemasaran ayam broiler.

Langkah 4: Memberikan informasi bagaimana cara mengakses modal.

Langkah 5: Melakukan evaluasi untuk mengetahui tingkat pemahaman pelaku usaha setelah diberikan pengarahan atau informasi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 23 dan 30 Agustus 2020 di lokasi usaha ayam broiler Bapak Saopi di Dusun Dasan Imbe, Desa Sakra, Kecamatan Sakra, Kabupaten Lombok Timur. Kegiatan ini berjalan lancar sesuai jadwal yang telah disepakati. Pelaku usaha ayam broiler sangat



antusias mengikuti pengarahan dan informasi yang diberikan dalam rangka pengembangan usaha ayam broiler ke depannya. Hasil evaluasi yang dilakukan pengabdian, dapat diidentifikasi tingkat pemahaman pelaku usaha ayam broiler terkait aspek manajerial dan akses permodalan berada pada tingkat 78 persen.

Pembahasan

Perbandingan Usaha Ayam Broiler Secara Mandiri dan Kemitraan

Terdapat dua pola usaha ayam broiler yaitu pola mandiri dan pola kemitraan. Pola mandiri adalah bentuk usaha budidaya ayam broiler yang dilakukan oleh peternak tanpa bantuan dari pihak lain, baik dari pengadaan input, teknis budidaya maupun pemasarannya. Sementara pola kemitraan adalah bentuk usaha budidaya ayam broiler yang dilakukan atas kerjasama dengan pihak lain. Adapun pembagian peran peternak dan mitra dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1
Pembagian Peran Peternak dan Mitra

Uraian	Pola Mandiri		Pola Kemitraan	
	Aktivitas	Pelaksana	Aktivitas	Pelaksana
Input Produksi				
1. Lahan dan kandang	Penyediaan	Peternak	Penyediaan	Peternak
2. Bibit (DOC)	Penyediaan	Peternak	Penyediaan	Mitra
3. Pakan	Penyediaan	Peternak	Penyediaan	Mitra
4. Obat-obatan dan vaksin	Penyediaan	Peternak	Penyediaan	Mitra
5. Input penolong	Penyediaan	Peternak	Penyediaan	Mitra
6. Tenaga kerja	Penyediaan	Peternak	Penyediaan	Peternak
7. Bimbingan teknis	Pelayanan bimbingan	Tidak ada	Pelayanan bimbingan	Mitra
Output (ayam potong)	Pemasaran	Peternak	Pemasaran	Mitra

Sumber: Harianto dkk (2019)

Peternak ayam broiler dengan pola mandiri menyediakan seluruh input produksi mulai dari penyediaan lahan dan kandang, DOC, pakan, obat dan vaksin, input penolong, dan tenaga kerja. Peternak ayam broiler pola mandiri tidak mendapatkan bimbingan teknis dari badan atau lembaga terkait. Peternak mandiri bebas memasarkan produknya, baik penentuan jumlah dan waktunya, serta kepada siapa akan dipasarkan. Pengambilan keputusan mencakup kapan memulai beternak dan kapan memanen hasil ternaknya dilakukan oleh peternak sendiri. Dengan demikian seluruh keuntungan dan resiko juga ditanggung sendiri. Berbeda dengan pola usaha mandiri, peternak dengan pola kemitraan nasional maupun asing hanya menyediakan tenaga kerja. Input-input produksi yang lain dipasok oleh perusahaan mitra. Perusahaan mitra memberikan bimbingan teknis terkait pemeliharaan ternak. Selanjutnya, perusahaan mitra membayar produksi ayam broiler yang dihasilkan lalu menjualnya kembali.

Perbandingan Pendapatan anatar Pola Mandiri dan Kemitraan

Pendapatan usaha ternak ayam adalah selisih antara penerimaan dengan biaya total yang dikeluarkan. Estimasi rata-rata penerimaan, biaya dan pendapatan serta efisiensi

usaha ternak ayam broiler dapat dilihat pada Tabel 2:

Tabel 2
Estimasi Rata-Rata Penerimaan, Biaya Total, Pendapatan dan Efisiensi

No.	Uraian	Mandiri	Kemitraan
1	Penerimaan (Rp/ekor)	44.398,24	31.095,60
2	Biaya Total (Rp/ekor)	38.861,29	28.572,40
3	Pendapatan (Rp/ekor)	5.536,95	2.523,20
4	R/C ratio	1,15	1,09

Rata-rata pendapatan usaha ternak ayam broiler dalam satu kali Periode Produksi (35 hari) pada pola mandiri adalah sebesar Rp 5.536,95/ekor. Selanjutnya pada pola kemitraan sebesar Rp 2.523,20/ekor. Artinya kegiatan usaha ternak ayam broiler cukup menjanjikan karena penerimaan yang didapat oleh peternak lebih tinggi dari biaya yang dikeluarkan. Efisiensi usaha ternak ayam broiler ditentukan dengan R/C ratio. Tabel 2 diketahui bahwa usaha peternakan ayam broiler pada masing-masing pola telah efisien yang ditunjukkan oleh nilai R/C ratio >1 . Namun tingkat efisiensi usaha ternak pola mandiri (1,15) lebih tinggi daripada pola kemitraan (1,09).

Kinerja usaha peternakan ayam broiler pola mandiri lebih baik dibanding usaha dengan pola kemitraan. Pendapatan dan tingkat efisiensi usaha lebih tinggi dibanding



usaha peternakan dengan pola kemitraan. Peternak dengan pola usaha mandiri bebas menentukan dan memutuskan segala sesuatu yang berhubungan dengan usahanya, mulai dari penyediaan input, pemeliharaan sampai ke pemasaran hasil. Dalam memasarkan produknya peternak dapat memilih kepada siapa akan dijual. Sehingga peternak

bertindak sebagai price maker. Sementara peternak dengan pola kemitraan tidaklah demikian. Para peternak sangat tergantung pada perusahaan mitra, baik dalam hal penyediaan input dan pemasarannya. Peternak mendapatkan pasokan DOC, pakan dan input lainnya dan menjual produknya hanya kepada perusahaan mitra.

Informasi Akses Bibit (DOC), Pakan dan Obat-Obatan, Vaksin dan Vitamin

Dalam hal pembelian bibit (DOC), pakan, obat-obatan, vaksin dan vitamin, yang



ada di Lombok yang terkenal lebih lengkap dan harga paling murah adalah di PT Baling-Baling Bambu. PT Baling-Baling Bambu beralamatkan di Jalan Brawijaya No. 169 Cakranegara Selatan, Cakranegara, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat 83233. PT Baling-Baling Bambu adalah Distributor Pakan Ternak, DOC, dan Obat-obatan Ternak, Integration dan Trading. Informasi tentang PT Baling-Baling Bambu juga dapat diakses melalui laman <https://ptbaling-baling-bambu.business.site/>.

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha ayam broiler secara mandiri adalah dengan menjalin kerjasama dengan para pemotong atau distributor. Peternak dapat menjadi pemasok yang memenuhi kebutuhan para pemotong setiap harinya. Tentunya harus disesuaikan dengan kalender pemeliharaan agar peternak dapat memasok ayam broiler setiap harinya kepada para pemotong. Namun jika melakukan kerjasama dengan distributor, umumnya ayam broiler langsung diambil semua sekaligus (tidak bertahap seperti pemasaran kepada pemotong). Peternak juga dapat memberikan potongan harga sehingga dapat bersaing di pasaran, terutama dengan perusahaan. Misalnya harga pasar dari perusahaan Rp22.000, maka peternak dapat memberikan potongan harga sebesar Rp300 – Rp500.

Informasi Akses Permodalan

Akses permodalan sekarang telah banyak ditawarkan oleh pihak perbankan terlebih untuk UMKM. Hal ini sebagai bentuk dukungan dari pihak perbankan untuk mengembangkan dan mewujudkan UMKM yang maju, mandiri dan modern, serta memiliki akses pendanaan yang semakin luas dari sektor perbankan. Dari pihak perbankan, bentuk dukungan dapat dilihat dari adanya ketentuan mengenai kewajiban pemenuhan kredit UMKM yang diatur dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 17/12/PBI/2015 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Semenjak berlakunya peraturan tersebut, Bank Indonesia terus berupaya meningkatkan rasio pemberian kredit oleh Bank Umum kepada UMKM. Pada tahun 2015, rasio kredit UMKM paling rendah 5% dari total kredit yang disalurkan. Selanjutnya, kewajiban



tersebut semakin meningkat menjadi minimal 10% pada tahun 2016, minimal 15% pada tahun 2017, dan minimal 20% pada tahun 2018.

Untuk usaha ayam broiler, modal yang dibutuhkan tentunya tidak sedikit (diatas 25 juta). Oleh karena itu BRI telah menyediakan KUR Ritel BRI. Tidak berbeda jauh dengan KUR Mikro, produk KUR Ritel juga ditawarkan oleh BRI kepada pelaku usaha. Hanya saja perbedaan utama produk KUR Mikro dan KUR Ritel ada pada besaran plafon kredit yang diajukan. Di mana KUR Ritel punya nilai pinjaman lebih besar. Berikut ketentuannya:

1. Besar plafon kredit yang bisa diajukan dan disetujui Rp 25 juta – Rp 500 juta
2. Ada dua jenis kredit yang ditawarkan KUR Ritel BRI yakni KMK dengan jangka waktu tenor maksimal empat tahun dan KI dengan jangka waktu pinjaman maksimal lima tahun
3. Suku bunga efektif yang berlaku 6% per tahun
4. Tidak ada biaya administrasi dan provisi

Adapun Syarat KUR Ritel BRI adalah sebagai berikut:

1. Memiliki serta menjalankan usaha produktif dan layak
2. Usaha/bisnis yang berjalan haruslah telah aktif minimal enam bulan
3. Tidak memiliki tanggungan kredit dari perbankan lain kecuali kredit konsumtif seperti KPR, KKB dan Kartu Kredit
4. Melengkapi identitas diri calon nasabah seperti KTP, SIM dan KK
5. Mempunyai Surat Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK) atau surat izin usaha lainnya yang sejenis dan bisa dipersamakan. Biasanya termasuk Tanda Daftar Perusahaan (TDP), SK Domisili sampai legalitas usaha seperti Akta Pendirian atau Akta Perubahan
6. Menyertakan catatan pembukuan atau laporan keuangan
7. Wajib mengajukan agunan/jaminan sesuai ketentuan bank seperti sertifikat tanah atau Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB)



Selain BRI, Bank Mandiri juga menyediakan KUR Ritel dengan limit kredit di atas Rp 25 juta sampai dengan maksimal Rp 200 juta per debitur, dan jangka waktu maksimal 3 tahun untuk kredit modal kerja dan 5 tahun untuk kredit investasi. Adapun syarat pengajuan KUR Ritel Mandiri adalah:

1. Calon Debitur/ Debitur tidak memiliki kredit atau
2. Calon Penerima KUR Mikro dan Kecil dapat sedang menerima kredit/pembiayaan yaitu KUR pada penyalur yang sama, kredit kepemilikan rumah, kredit/leasing kendaraan bermotor, kartu kredit, dan resi gudang dengan kolektibilitas lancar.
3. Dalam hal Calon Debitur/ Debitur masih memiliki baki debet Kredit Produktif dan/ atau Kredit Program di luar KUR tetapi yang bersangkutan telah melunasinya, maka diperlukan Surat Keterangan Lunas/ Roya dengan lampiran cetakan rekening Koran dari Bank Sebelumnya.
4. Tidak masuk Daftar Hitam Nasional Penarik Cek dan/ atau Bilyet Giro Kosong.
5. Usia Calon Debitur minimal 21 tahun atau sudah menikah (dibuktikan dengan Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau Akte Kelahiran/ Surat Kenal Lahir atau Kartu Keluarga (KK) atau Surat Nikah dari Instansi yang berwenang) dan saat kredit lunas usia maksimal 60 tahun.
6. Mempunyai usaha produktif dan layak yang telah berjalan 6 (enam) bulan.

KUR Bank BNI sendiri memiliki fasilitas kredit sampai Rp 500 juta. Dimana jangka waktu pengembalian atau cicilannya sampai 3 tahun untuk kredit modal kerja sedangkan untuk pemberian kredit investasi jangka waktunya 5 tahun. Adapun keunggulan KUR Bank BNI adalah:

1. Suku bunga rendah 6% eff per tahun
2. Jangka waktu sampai 5 tahun
3. Suku bunga sangat bersaing dengan Bank lainnya seperti BRI, Mandiri atau BCA
4. Persyaratan mudah
5. Proses pengajuan dan diterima cepat
6. Fasilitas pinjaman sampai Rp 500 juta



Adapun Syarat KUR BNI Untuk Perorangan sebagai berikut:

1. Warga Indonesia
2. Usaha sudah berjalan minimal 6 tahun
3. Fotokopi E-KTP dan Kartu Keluarga
4. Fotokopi Surat Nikah bagi yang sudah menikah
5. Fotokopi Surat Ijin Usaha atau Keterangan Usaha Dari Kelurahan
6. Fotokopi dokumen jaminan untuk kredit KUR diatas Rp 50 juta
7. NPWP untuk kredit KUR diatas Rp 50 juta

Faktor Pendukung Kegiatan

Kegiatan ini mendapat dukungan dari pelaku usaha ayam broiler yaitu Bapak Saopi. Beliau sangat antusias mengikuti pengarahan dan berbagai informasi yang disampaikan oleh para pengabdian terkait pengelolaan usaha dalam aspek manajerial dan akses permodalan. Selain dari semangat pelaku usaha, pelaku usaha juga menyediakan fasilitas tempat selama kegiatan. Kegiatan ini juga didukung oleh mahasiswa KKNT yang ada di Desa Sakra Kecamatan Sakra Kabupaten Lombok Timur.

Faktor Penghambat Kegiatan

Kegiatan ini selain mendapatkan dukungan juga mengalami kendala. Kendala utama adalah kesulitan pengabdian dalam memberikan pemahaman kepada pelaku usaha ayam broiler terkait pengelolaan usaha ayam broiler dari aspek manajerial dan akses permodalan. Hal ini disebabkan karena rendahnya sumber daya manusia pelaku usaha. Pengabdian sering mengulang beberapa informasi yang diberikan dan pengabdian harus menyesuaikan dengan bahasa-bahasa yang bisa dipahami oleh pelaku usaha.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha ayam broiler sebelumnya memiliki gambaran informasi yang terbatas mengenai perbandingan usaha dengan pola mandiri dan pola kemitraan, dengan pengarahan yang diberikan dapat menambah pemahaman pelaku usaha terkait perbandingan usaha dan pendapatan yang diperoleh jika usaha ayam broiler dilakukan dengan pola mandiri dan



kemitraan. Pemahaman pelaku usaha terkait aspek manajerial lainnya seperti informasi bagaimana memperoleh bibit (DOC), pakan, obat-obatan, vaksin dan vitamin, dan strategi pemasaran dapat disimpulkan memiliki peningkatan. Akses permodalan juga dipahami sehingga pelaku usaha dapat mempersiapkan diri untuk mengambil keputusan jika pengembangan usaha ayam broiler ini akan dilanjutkan dengan pola mandiri. Tingkat pemahaman pelaku usaha terkait pengelolaan usaha dalam aspek manajerial dan akses permodalan dapat disimpulkan berada pada tingkat 78 persen.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah pelaksanaan Pengabdian Masyarakat di Dusun Imbe, Desa Sakra, Kecamatan Sakra Lombok Timur sudah dapat kami laksanakan dengan baik. Tentunya ini tidak lepas dari dukungan lembaga STIE AMM, Rekan-rekan anggota Tim Pengabdian dan Bapak Harianto selaku pemilik peternak Ayam Broiler. Karena itu tidak ada kata yang lebih pantas kami sampaikan selain ucapan terima kasih atas segala dukungan dan bantuan baik secara material, moril maupun kesempatan waktu yang telah diberikan terutama kepada Bapak Harianto yang telah bersedia mengizinkan, meluangkan dan kesempatan untuk menerima kami melakukan observasi, wawancara dan penyuluhan terkait masalah manajemen usaha dan permodalan usaha peternakan ayam Broiler.

Semoga tentuanya upaya pengabdian masyarakat yang sudah kami lakukan dapat memiliki makna dan bermanfaat untuk Bapak Harianto dan anggota peternak ayam broiler dan masyarakat dusun Imbe Desa Sakra secara umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Harianto, Putri Suci Asriani, Nyayu Neti Arianti. (2019). Perbandingan Pendapatan Dan Efisiensi Usaha Peternakan Ayam Potong Pada Berbagai Pola Usaha Di Kabupaten Bengkulu Utara. *AGRIC*, Vol. 31, No. 2, Desember 2019: 123-136.
- Kuncoro, Mudrajad. (2010). *Masalah, Kebijakan, dan Politik Ekonomika Pembangunan*. Jakarta: Erlangga.
- Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM Mataram. (2017). *Panduan Penyusunan Laporan Pengabdian pada masyarakat*. Mataram: LP3M.
- Suharto, Edi. (2017). *Membangun Masyarakat, Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerja Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama.



Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah,