

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT PADA KELOMPOK PETERNAK PUYUH “AGRI BIRD”, DUSUN GUNUNGWIJIL, DESA NGRINGO, KECAMATAN JATEN, KABUPATEN KARANGANYAR

Kun Ismawati¹⁾, Achmad Nurhidayat²⁾

¹⁾Fakultas Ekonomi Universitas Surakarta

²⁾Fakultas Teknik Universitas Surakarta

Email: kun.ismawati@gmail.com

Email: achkunujang@gmail.com

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dalam bentuk pemberian bantuan mesin penetas telur dan penyuluhan telah dilakukan tim pengabdi Universitas Surakarta pada Kelompok Peternak Puyuh “AGRI BIRD” gabungan 7 peternak puyuh. Lokasi mitra di Dusun Gunungwijil, Desa Ngringo, Kecamatan Jaten, Kabupaten Karanganyar Jawa Tengah. Permasalahan yang semula dihadapi para peternak adalah belum mampu menetas sendiri telur puyuh padahal harga anakan puyuh lumayan tinggi. Kebutuhan mitra meliputi alat penetas telur untuk anakan, pengelolaan keuangan, dan pemasaran telur puyuh. Tim pengabdi telah memberikan bantuan mesin penetas serta memberikan penyuluhan tentang pengelolaan keuangan dan pemasaran kepada kelompok peternak tersebut.

Kata kunci: pengabdian, entrepreneurship, kelompok peternak, puyuh

Abstract

Community Service Activities (PKM) in the form of providing egg incubator assistance and counseling have been carried out by a service team at the University of Surakarta at the “AGRI BIRD” Quail Farmer Group, a combination of 7 quail breeders. The partner’s location is in Gunungwijil Hamlet, Ngringo Village, Jaten District, Karanganyar Regency, Central Java. The problem initially faced by farmers was that they had not been able to incubate quail eggs themselves, even though the price of quail chicks was quite high. Partner needs include egg incubator for chicks, financial management, and marketing of quail eggs. The service team has provided assistance with hatchery machines and provided counseling on financial management and marketing to the farmer groups.

Keywords: devotion, entrepreneurship, breeders groups, quails

1. PENDAHULUAN

Masyarakat di Desa Ngringo telah banyak memanfaatkan lahan kosong miliknya untuk meningkatkan gizi dan penghasilan mereka dengan budidaya ternak, misalnya ternak ikan (lele & nila), unggas (puyuh dan ayam), kambing dan sebagian kecil sapi. Pengelolaan ternak sudah ada yang sampai membentuk kelompok tani dan dikelola secara bersama serta menerapkan sistem bagi hasil atas usahanya. Salah satunya adalah Kelompok

Peternak Puyuh ‘AGRI BIRD’ yang tengah mengembangkan produksi ternak puyuh (telur dan daging puyuh).

Kelompok Peternak Puyuh ‘AGRI BIRD’ dengan ketua Ibu Arvida Berliana S. Lokasi kelompok peternak ini di Dusun Gunungwijil, Desa Ngringo, Kecamatan Jaten, Kabupaten Karanganyar-Jawa Tengah. Mereka telah memiliki puyuh mencapai 145.000 ekor dan 2 kandang tetap (gambar 1.).



Gambar 1. Plakat Kelompok Peternak Puyuh 'AGRI BIRD' dan kandangnya
Sumber: Pengabdi dan Mitra, 2018

Kandungan nilai gizi yang sangat bagus dan tingginya konsumsi telur puyuh merupakan peluang untuk budidaya jenis ternak ini. Kendala yang dihadapi mitra adalah produksi telur yang belum maksimal. Hal ini yang justru menjadi diferensiasi serta peluang bagi mitra untuk mengembangkan usaha untuk lebih mandiri.

Bashar dkk (2017) menyatakan bahwa puyuh merupakan salah satu jenis ternak yang memiliki potensi pengembangan yang besar, serta penghasil telur terbesar sesudah ayam ras petelur. Subekti dan Hastuti (2013) juga berpendapat bahwa puyuh merupakan salah satu jenis ternak unggas yang telah mengalami domestikasi. Puyuh terdiri dari beberapa jenis diantaranya adalah puyuh Japonica (*Coturnix coturnic japonica*). Jenis puyuh ini yang paling populer ditanakkan oleh masyarakat sebagai penghasil telur dan daging.

Kemampuan tumbuh dan berkembangbiak puyuh sangat cepat, dalam waktu sekitar 42 hari puyuh telah mampu berproduksi dan dalam waktu satu tahun dapat menghasilkan tiga sampai empat keturunan. Puyuh mampu menghasilkan $\pm 250-300$ butir telur. Konsumsi pakan puyuh relatif sedikit (sekitar 20 gram per ekor per hari). Hal ini sangat menguntungkan peternak karena dapat menghemat biaya pakan (Listiyowati, E., dan Kinanti, R., 2009 dalam Subekti dan Hastuti, 2013).

Kemampuan penetasan dan berat hasil penetasan yang maksimal membutuhkan seleksi terhadap telur yang akan ditetaskan. Indikator seleksi telur tetas adalah pada berat telur. Berat telur akan berdampak pada keberhasilan proses penetasan karena mempengaruhi prosentase komposisi telur sebagai pendukung pertumbuhan embrio (Dualolo, 2017).



Gambar 2. Produktifitas telur Kelompok Peternak Puyuh 'AGRI BIRD'
Sumber: Pengabdi dan Mitra, 2018

Kelompok Peternak Puyuh 'AGRI BIRD' masih bergantung sepenuhnya pada DOQ (*Day Old Quail*) atau anakan puyuh dari pasaran penetas. Harga beli anakan

puyuh sekitar Rp. 4.000 hingga Rp. 4.500/ekor (usia 3-7 hari) belum termasuk ongkos kirim, sedangkan harga telur puyuh bibit pada kisar harga Rp. 500,00-

Rp.700,00/ butir atau jauh lebih mahal dengan penetasan. Mitra memang belum memiliki keahlian dalam penetasan telur. sehingga sama sekali belum terpikir untuk melakukan penetasan mandiri. Pengelolaan usaha juga belum dilaksanakan dengan profesional dari sisi analisis kelayakan usaha maupun pengelolaan keuangan/ akuntansinya.

Tim Pengabdi melalui program pemerintah Kemenristekdikti berusaha mencari solusi dengan pembuatan mesin penetas yang lebih efektif agar mampu memenuhi kebutuhan bibit puyuh dan bahkan bisa dijual kepada peternak lain. Kegiatan lain adalah penyuluhan *entrepreneurship* agar mitra dapat lebih produktif, dapat mengelola keuangan dengan lebih baik, dan memasarkan lebih luas. Kegiatan PKM ini berkontribusi pada

Perguruan Tinggi dalam hal kerjasama masyarakat dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), serta diharapkan dapat meningkatkan perekonomian rakyat.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan PKM dilakukan dalam tahap berikut: pengumpulan data, penyiapan anggaran dana, pembuatan mesin penetas, penyuluhan ekonomi, dan serah terima mesin tetas kepada mitra dari tim pengabdi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rangkaian tahap yang sudah dilalui adalah memberikan solusi masalah penetasan telur dan penyuluhan ekonomi yang diuraikan sebagai berikut:

1. Solusi Bantuan Mesin Penetas Otomatis



1. Pembuatan dan Pengukuran Rangka



2. Pembuatan dan Pemasangan Papan Luar



3. Pemasangan Gerigi dan Sistem Otomasi



4. Mekanisme Rak Telur dan Thermostart



5. Mesin Penetas Telur Manual



6. Mesin Penetas Telur Otomatis



Serah Terima Mesin Tetas dan Penyuluhan Ekonomi

Spesifikasi:

Kapasitas : ± 1000-2000 butir (posisi berdiri)

Ukuran : 90x60x150 cm

Daya listrik : sekitar 250 Watt 220V

Bahan multipleks dan MDF (*Medium Density Fiberboard*)

Rak berputar Otomatis (± 80 derajat).

Bisa disetting berputar setiap 1 jam / 2 jam / 3 jam / 4 jam sekali

2. Solusi Ekonomi (Penyuluhan Pengelolaan Keuangan dan Strategi Pemasaran)

Materi penyuluhan dan pelatihan ekonomi yang diselenggarakan untuk

menjawab permasalahan yang dihadapi oleh mitra, diringkas sebagai berikut:

- a) Analisis kelayakan usaha ternak puyuh
Puyuh merupakan salah satu potensi bisnis yang besar sebagai sumber

protein hewani yang dapat diambil daging serta telurnya. Kondisi geografis daerah mitra yang sangat memadai karena berada di sekitar aliran Sungai Bengawan Solo sangat memungkinkan untuk pengembangan usaha tersebut, baik dari sisi buangan limbah, minimalisasi polusi udara dan air yang mungkin terjadi yang bisa mengganggu, karena para mitra memiliki kandang yang jauh dari lingkungan pemukiman.

Tinjauan terhadap produk berupa telur dianalisis bahwa kebutuhan telur puyuh di pasaran sangat tinggi dibuktikan dengan daya serapnya di pasaran, dan harga jual yang stabil naik. Harga eceran telur adalah Rp. 250,- per butir. Para konsumen yang dimiliki mitra adalah para tengkulak dan para konsumen langsung. Tengkulak menjual lagi produk telur dalam bentuk mentah, serta dalam bentuk matang namun belum diolah akhir; sedang konsumen akhir membeli produk untuk konsumsi pribadi. Hal ini menjadi peluang besar bagi usaha ternak puyuh para mitra.

Tinjauan terhadap produk berupa burung puyuh adalah burung puyuh yang sudah tidak produktif lagi dalam bertelur. Puyuh-puyuh tersebut masih memiliki daya jual yang tinggi sekitar Rp. 5.000,- per ekor. Rata-rata konsumennya adalah para pengusaha rumah makan atau penyalur daging untuk usaha catering dan warung makan. Harga daging puyuh yang lumayan tinggi ini juga menjadi potensi yang besar bagi usaha ternak puyuh tersebut.

- b) Strategi meningkatkan motivasi dan kemampuan pengelolaan usaha puyuh. Berbagai strategi untuk meningkatkan motivasi dan kemampuan manajemen/ pengelolaan usaha puyuh dapat dilakukan dalam berbagai hal antara lain adalah dengan melakukan intensifikasi usaha, yakni para mitra diberikan pemahaman agar usaha ternak puyuh tidak dilakukan sambil lalu atau hanya sebagai usaha sampingan, tapi harus dilakukan dengan konsentrasi dan serius agar hasil yang diperoleh juga bisa maksimal. Keuntungan yang bisa diharapkan tentu juga bisa tinggi. Keberadaan usaha ternak puyuh ini

sekaligus memberikan dampak ekonomi dan sosial yang luas, baik bagi pemerdayaan masyarakat, serta pelibatan banyak pihak dalam proses distribusinya, sehingga keuntungan bisa dirasakan lebih banyak pihak.

Salah satu bentuk pengelolaan yang disarankan oleh pengabdian adalah agar ada pemisahan pengelolaan keuangan oleh para mitra yang selama ini kurang memperhatikan pencatatan/ pembukuan usaha. Hal ini agar perkembangan usaha dapat dipantau dengan baik oleh pengusaha. Pemisahan harta usaha dengan harta sendiri akan mampu menunjukkan profesionalisme sehingga pada saatnya akan bisa dilakukan pelaporan keuangan. Hal berupa laporan keuangan dapat digunakan pengusaha dalam rangka mengembangkan diri bila mereka membutuhkan pihak lain sebagai investor atau kreditur suatu saat mendatang.

- c) Kreativitas dan inovasi model ternak puyuh modern dan keterampilan mengoperasikan alat/mesin, cara penetasan, merawat puyuh anakan atau DOQ (*Day Old Quail*) pasca penetasan.

Bantuan alat/ mesin dari kegiatan PKM ini diharapkan dapat maksimal dalam menghasilkan output telur puyuh karena metode penetasan yang lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan penggunaan mesin tetas manual sebelumnya. Model ternak yang lebih modern ini memungkinkan untuk pengusaha ternak selain menjual telur puyuh konsumsi, juga menjual telur bibit. Ini merupakan salah satu peluang lain dari kreatifitas dan inovasi yang bisa dilakukan pengusaha ternak puyuh.

Pengadaan anak puyuh atau DOQ (*Day Old Quail*) sebelumnya per-ekor Rp. 2.500,00 hingga Rp. 3.000,00 usia 7 hari dengan kebutuhan 1000 ekor anak puyuh atau DOQ (*Day Old Quail*), maka peternak menyiapkan Rp. 3.000.000,00. Asumsi apabila peternak menetas telur bibit sendiri akan jauh lebih murah, dimana sebutir telur bibit Rp. 850,00 - Rp. 1.500,00 sehingga dengan kebutuhan 1000 ekor, peternak cukup menyiapkan dana Rp. 1.500.000,00. Pengeluaran lain-lain (listrik, jasa) Rp. 500.000,00 untuk

sekali proses penetasan, maka selisih pengeluaran bisa ditekan hingga Rp. 1.000.000,00.

- d) Meraih strategi pemasaran telur, daging, dan anak puyuh atau DOQ (*Day Old Quail*) melalui jalinan relasi yang lebih luas (diluar Surakarta). Salah satu upaya penting yang belum dilakukan secara optimal oleh pengusaha ternak puyuh adalah dari sisi pemasarannya. Selama ini mereka melakukan pemasaran secara konvensional, yakni menjual di pasar-pasar, atau menunggu para tengkulak datang untuk mengambil produk telur atau puyuh yg sudah tidak produktif untuk diambil dagingnya. Pengabdian menyampaikan tentang berbagai cara pemasaran yang bisa dilakukan oleh pengusaha ternak puyuh meliputi: menjual telur dan puyuh secara online melalui media sosial memanfaatkan teknologi *gadget*. Kesulitan awal dari sisi investasi alat komunikasi dan pengetahuan media-media sosial yang paling efektif sebagai sarana informasi akan tertutup dengan tingkat keuntungan yang lebih tinggi yang dijanjikan karena penjualan yang lebih besar dan lebih luas. Hal ini harus diiringi dengan kecepatan distribusi kepada konsumen.

Kendala yang dihadapi tim pengabdian adalah 1). Alat/ mesin penetas tersebut bersifat nonportabel (tanpa roda), sehingga apabila akan dilakukan pindah tempat/digeser, harus diangkat beberapa orang (agar posisi telur tidak goyah hingga bisa berakibat fatal/ tidak menetas). 2). Perlunya pelatihan aplikasi komputer keuangan kepada mitra namun terkendala sarana komputer/ laptop yang terbatas.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilakukan tim pengabdian Universitas Surakarta pada Kelompok Peternak Puyuh "AGRI BIRD" yang merupakan gabungan 7 peternak puyuh. Kegiatan tersebut dianggap telah mampu mengatasi permasalahan mitra dalam meningkatkan produktivitas usahanya meliputi pemberian bantuan mesin penetas serta memberikan penyuluhan tentang pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran kepada mitra tersebut. Keterbatasan kegiatan pengabdian masyarakat tersebut diatas diharapkan dapat diatasi pada kegiatan serupa di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- <http://www.bumiternak-betha.blogspot.com>
<http://www.omkicau.com>
<http://www.tbajamusti.blogspot.com>
<http://www.trubus-online.co.id>
Bashar, S., Nur, H., Sudrajat, D. (2017). Pemberian Tepung Jahe (*Zingiber Officinale*) dan Tepung Kunyit (*Curcuma Domestica*) pada Pakan Komersial terhadap Performa Puyuh (*Coturnix Japonica*) Periode Layer. *Jurnal Peternakan Nusantara ISSN 2442-254*, (3): 2, 103.
Subekti, E. & Hastuti, D. (2013). Budidaya Puyuh (*Coturnix Japoca*) di Pekarangan sebagai Sumber Protein Hewani dan Penambah Income Keluarga. *Mediagro Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, (9): 1, 1-10.
Listiyowati E. dan K. Roosпитasari. (2000). Tata Laksana Budi Daya Burung Puyuh Secara Komersial. Penebar Swadaya. Jakarta
Listiyowati Elly, Roosпитasari Kinanti. (2007). *Puyuh: Tatalaksana Budidaya Secara Komersial*. Penebar Swadaya. Jakarta.