

## Penggunaan *E-Commerce* dalam Upaya Meningkatkan Intergrasi Peternakan pada Peternakan Domba di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember

**Riskha Dora Candra Dewi**

Politeknik Negeri Jember

e-mail: riskhadora@polije.ac.id

### **Abstrak**

*Pengabdian dilakukan setelah ditemukan beberapa masalah yang urgent untuk segera ditemukan solusinya seperti King Domba Firm sebagai mitra dalam pelatihan ini hanya menggunakan cara tradisional dalam proses penjualan hasil ternak domba serta mitra ini masih belum memanfaatkan limbah kandang menjadi olahan pupuk dan sebagainya, padahal limbah kandang juga punya nilai ekonomis. Productive Firm sebagai mitra lainnya telah mengolah limbah kandang menjadi pupuk cair dan pupuk kering, namun penjualannya masih dijual secara tradisional dengan target pasar seadanya, sehingga tidak memabntu penjualan yang signifikan. Pelaku usaha ternak domba desa Suco masih belum memanfaatkan e-Commerce dalam penjualan hasil ternak maupun pengolahan limbah kandangnya. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan fokus utama pengenalan terhadap penggunaan E-Commerce pada produk dari hasil limbah kandang yang memiliki nilai guna di desa Suco. Kegiatan ini dilakukan dengan bermitra dengan dua komunitas peternakan domba yang ada di desa Suco, yakni King Domba Firm dan Productive Firm bertempat di balai desa Suco kecamatan Mumbulsari kabupaten Jember. Kegiatan ini diikuti oleh 30 peserta dengan rincian 2 peserta dari masing-masing mitra dan 26 lainnya merupakan warga yang juga memiliki peternakan domba. Disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian yang dilakukan di Desa Suco kecamatan Mumbulsari kabupaten Jember dengan mitra Productive Firm dan King Domba Firm berjalan dengan lancar dan diserap oleh peserta ditandai dengan antusiasnya peserta pada saat sesi tanya jawab di setiap sesi penjelasan yang disampaikan. Ditemukan bahwa peserta secara umum sudah tahu tentang keberadaan e-commerce, namun untuk menggunakannya masih perlu pengetahuan tambahan.*

**Kata Kunci:** *E-Commerce, Peternakan Domba, UMKM*

### **Abstract**

*The service was carried out after several urgent problems were discovered that needed immediate solutions, such as King Domba Firm, as a partner in this training, only uses traditional methods in the process of selling sheep products and this partner still does not use livestock waste into processed fertilizer and so on, even though the livestock waste also has economic value. Productive Firm as another partner has processed livestock waste into liquid fertilizer and dry fertilizer, but its sales are still sold traditionally with a limited market target, so it does not generate significant sales. Suco village sheep farming business actors still have not utilized e-Commerce in selling livestock products or processing their livestock waste. This service activity was carried out with the main focus of introducing the use of E-Commerce on products from cage waste which have useful value in Suco village. This activity was carried out by gathering with two sheep farming communities in Suco village, namely the King Sheep Firm and the Productive Firm which was located at the Suco village hall, Mumbulsari sub-district, Jember district. This activity was attended by 30 participants with details of 2 participants from each partner and 26 others who were residents who also had sheep farms. It was concluded that the service activities carried out in Suco Village, Mumbulsari subdistrict, Jember district with partners Productive Firm and King Domba Firm ran smoothly and were absorbed by the participants, marked by the enthusiasm of the participants during the question and answer session at each explanation session given. It was found that general participants already knew about the existence of e-commerce, but to use it still required additional knowledge.*

**Keywords:** *E-Commerce, Sheep Farming, UMKM*

## 1. PENDAHULUAN

Masyarakat Indonesia memandang peluang usaha peternakan masih sangat menggiurkan (Deze and Bhae, 2024). Hal ini karena iklim Indonesia dianggap mendukung untuk mengembangkan usaha peternakan. Maka beternak menjadi salah satu mata pencaharian yang banyak digeluti (Bawono, 2019). Oleh sebab itu terdapat banyak sekali jenis peternakan di Indonesia. Usaha peternakan rakyat di negeri ini sebagian besar masih bersifat subsisten (petanian swasembada) dengan ciri skala usahanya yang kecil, tidak ekonomis, dilakukan dengan cara tradisional dan teknologi sederhana (Astriani, 2017). Peternakan merupakan salah satu subsektor agribisnis pertanian. Peternakan adalah kegiatan memelihara hewan ternak untuk dibudidayakan dan mendapatkan keuntungan dari kegiatan tersebut (Husen, 2020). Pembangunan peternakan merupakan rangkaian kegiatan yang berkesinambungan untuk mengembangkan kemampuan peternak, memanfaatkan sumberdaya alam dan teknologi untuk menghasilkan produk peternakan yang dibutuhkan masyarakat (Hernanto, Muatip and Haryoko, 2020).

Peternakan di pedesaan merupakan salah satu sektor ekonomi yang sangat penting bagi masyarakat pedesaan. Peternakan tidak hanya menyediakan sumber protein dan pendapatan bagi peternak, tetapi juga berperan dalam menjaga keseimbangan ekosistem dan meningkatkan kualitas lingkungan hidup (Abidin, 2022). Di pedesaan, peternakan biasanya dilakukan secara tradisional dengan menggunakan lahan dan sumber daya alam yang tersedia. Peternakan domba merupakan salah satu sektor peternakan yang memiliki potensi besar dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, terutama di daerah pedesaan (Talakua, Kakisina and Timisela, 2022).

Keberhasilan usaha peternakan dapat dilakukan dengan memaksimalkan potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia, menggeser tipologi usaha peternakan menjadi usaha pokok, menerapkan teknologi dan menciptakan lapangan kerja (Tatipikalawan, Sangadji and Ririmase, 2022). Potensi sosial ekonomi juga diduga mampu meningkatkan kontribusi pendapatan usaha peternak terhadap total pendapatan keluarga petani yang selanjutnya berkontribusi bagi pengembangan ekonomi lokal dan rural livelihood atau penghidupan masyarakat desa yaitu menciptakan kehidupan yang lebih baik serta pemenuhan kebutuhan dasar bagi petani (Sumarni and Wardah, 2022). Faktor sosial ekonomi seperti skala usaha, status kepemilikan ternak, pendidikan peternak dan pengalaman akan mempengaruhi besar-kecilnya penerimaan dan pendapatan yang akan diperoleh oleh peternak (Gultom and Wahyuni, 2022).

Usaha peternakan domba termasuk salah satu jenis usaha yang harus mendapat perhatian untuk dikembangkan (Hudori *et al.*, 2022). Pada saat ini kegiatan ekonomi yang berbasis ternak domba terpusat pada peternakan rakyat di daerah pedesaan dengan motif usaha subsistens. Beberapa ciri dari usaha seperti ini adalah skala usaha kecil, modal kecil, bibit lokal, pengetahuan teknis beternak rendah, usaha bersifat sampingan, pemanfaatan waktu luang, tenaga kerja keluarga, sebagai tabungan dan pelengkap kegiatan usahatani (Firmansyah, 2024).

Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Jember ditopang oleh beberapa sektor lapangan kerja diantaranya jasa 38,62 %, manufaktur 20,50%, dan sektor pertanian 40,88% (Prasetyo, DU and Rukmi, 2022). Hal ini menunjukkan bahwa sektor pertanian menjadi pusat penggerak ekonomi penduduk di Kabupaten Jember. Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember sebagai salah satu kawasan dengan mata pencaharian atau pendapatannya dari peternakan domba dan pengolahan limbah kandang yang diolah menjadi pupuk cair dan pupuk kering. Pengolahan yang dilakukan secara tradisional membuat proses produksi membutuhkan waktu yang lama dan tidak

efektif (Santoso *et al.*, 2020), sehingga berdasarkan hasil pengamatan awal, perlu dilakukan sebuah penyuluhan berupa pelatihan terhadap pelaku usaha peternakan di desa Suco.

Kegiatan penjualan hasil ternak dan hasil olah limbah kandang dikelola dan ditransaksikan secara tradisional, sehingga mangsa pasar masih di lingkup desa Suco atau paling jauh ke kawasan Kabupaten Jember. Padahal saat ini perkembangan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) telah membuka peluang baru bagi peternak untuk meningkatkan akses pasar dan meningkatkan kemampuan mengelola usaha peternakan (Safitri, 2019). Salah satu contoh aplikasi TIK dalam peternakan adalah penggunaan e-commerce. Sudah banyak kegiatan jual beli yang dilakukan secara jarak jauh melalui sistem e-Commerce. E-Commerce merupakan kegiatan jual beli barang dan jasa melalui internet (Zurohman and Rahayu, 2019). E-commerce ini mencakup distribusi, penjualan, pembelian, marketing dan service dari sebuah produk yang dilakukan dalam sebuah system elektronika seperti internet atau bentuk jaringan komputer yang lain. E-commerce bukan sebuah jasa atau sebuah barang, tetapi merupakan perpaduan antara jasa dan barang (Rehatalanit, 2021). E-commerce dan kegiatan yang terkait melalui internet dapat menjadi penggerak untuk memperbaiki ekonomi domestik melalui liberalisasi jasa domestik dan mempercepat integrasi dengan kegiatan produksi global (Irmawati, 2011).

Dalam konteks peternakan, e-commerce dapat digunakan sebagai sarana untuk meningkatkan akses pasar, meningkatkan kemampuan mengelola usaha peternakan, dan meningkatkan pendapatan peternak. Konsep jual beli ini akan membantu penjualan ternak domba dan hasil olah limbah kandang mengalami revolusi dalam hal cara bertransaksi dan memungkinkan penjual dan pembeli untuk saling terhubung tanpa batasan geografis (Putra *et al.*, 2024). Kegiatan penjualan berbasis online tersebut sudah tergolong banyak digunakan saat ini, sehingga setiap pelaku usaha harus terus melakukan modifikasi dan adaptasi terhadap setiap perkembangan zaman (Suarlin *et al.*, 2024).

Pengabdian dilakukan setelah ditemukan beberapa masalah yang urgen untuk segera ditemukan solusinya seperti King Domba Firm sebagai mitra dalam pelatihan ini hanya menggunakan cara tradisional dalam proses penjualan hasil ternak domba serta mitra ini masih belum memanfaatkan limbah kandang menjadi olahan pupuk dan sebagainya, padahal limbah kandang juga punya nilai ekonomis. Productive Firm sebagai mitra lainnya telah mengolah limbah kandang menjadi pupuk cair dan pupuk kering, namun penjualannya masih dijual secara tradisional dengan target pasar seadanya, sehingga tidak membantu penjualan yang signifikan. Pelaku usaha ternak domba desa Suco masih belum memanfaatkan e-Commerce dalam penjualan hasil ternak maupun pengolahan limbah kandangnya.

## **2. METODE**

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan fokus utama pengenalan terhadap penggunaan E-Commerce pada produk dari hasil limbah kandang yang memiliki nilai guna di desa Suco. Kegiatan ini dilakukan dengan bermitra dengan dua komunitas peternakan domba yang ada di desa Suco, yakni King Domba Firm dan Productive Firm bertempat di balai desa Suco kecamatan Mumbulsari kabupaten Jember. Kegiatan ini diikuti oleh 30 peserta dengan rincian 2 peserta dari masing-masing mitra dan 26 lainnya merupakan warga yang juga memiliki peternakan domba.

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam beberapa tahap, mulai dari tahapan persiapan dalam pengabdian ini meliputi melakukan survei dan diskusi untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan, menetapkan sasaran, mempersiapkan materi dan alat peraga, menentukan tempat atau lokasi pelaksanaan kegiatan, Membuat

proposal dan menyelesaikan administrasi perizinan. Setelah selesai dipersiapkan dilanjutkan dengan pelaksanaan pengabdian masyarakat melalui metode pendampingan terhadap peserta atau masyarakat. Tahapan selanjutnya adalah memonitoring dan menyusun evaluasi terhadap kegiatan pengabdian yang dilakukan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Masyarakat secara umum saat ini beberapa sudah mengerti tentang penggunaan internet dapat digunakan sebagai salah satu media dalam melakukan transaksi jual beli, dengan menjaukau barang yang dibutuhkan namun tidak dapat dapat dijangkau karena jarak yang terlampau jauh atau karena kondisi tertentu yang tidak memungkinkan untuk mendatangi secara langsung barang yang dibutuhkan, aktivitas tersebut secara umum dapat disebut dengan e-Commerce. Aktivitas dan gaya komunikasi yang dilakukan melalui jejaring internet memiliki peranan penting dalam membaca peluang bisnis yang ada, sehingga dapat memberikan keunggulan kompetitif pada setiap UMKM.

Penggunaan e-commerce dalam pemasaran produk tentu akan mempengaruhi terhadap peningkatan profitabilitas pelaku usaha, kemudahan yang ditawarkan menjadi daya tarik konsumen untuk menggunakan produk karena tidak harus datang ke lokasi, begitu juga waktu yang lebih efisien karena tidak harus membutuhkan waktu yang lama untuk menemukan produk. Menjadi solusi yang sangat praktis terhadap pemenuhan kebutuhan dan penjualan yang tetap berjalan tanpa harus memikirkan atau mempertimbangkan jarak dan waktu karena dapat diakses kapanpun dan dimanapun.



Gambar 1. Tampilan Kondisi Kandang dan Ternak

#### A. Pengenalan tentang *E-Commerce*

*E-commerce* (perdagangan elektronik) adalah cara untuk menjual dan membeli barang dan jasa lewat jaringan internet. *E-commerce* ini mencakup distribusi, penjualan, pembelian, marketing dan service dari sebuah produk yang dilakukan dalam sebuah system elektronika seperti internet atau bentuk jaringan komputer yang lain. *E-commerce* bukan sebuah jasa atau sebuah barang, tetapi merupakan perpaduan antara jasa dan barang. *E-commerce* dan kegiatan yang terkait melalui internet dapat menjadi penggerak untuk memperbaiki ekonomi domestik melalui liberalisasi jasa domestik dan mempercepat integrasi dengan kegiatan produksi global.

Pada saat pelatihan dilaksanakan pada tahapan penjelasan tentang pengenalan dan penggunaan e-Commerce beberapa peserta yang hadir, termasuk dari mitra

mengakui telah mengetahui tentang keberadaan e-Commerce, namun mereka masih kesulitan dalam penerapannya terhadap limbah kandang dengan nilai guna untuk dipasarkan melalui e-Commerce. Peserta beberapa telah menggunakan beberapa platform marketplace untuk kebutuhan rumah tangga atau kebutuhan probadinya, namun masih belum bisa menggunakan untuk berjualan di sana. Pelatihan ini memberikan pemahaman dan percobaan terhadap pemanfaatan e-Commerce untuk memperluas penjualan dari produk yang dihasilkan.

Saat itu juga mitra sebagai contoh untuk simulasi penggunaan e-Commerce dalam peternakan, sebagai contoh terhadap peserta lainnya. Penggunaan tersebut diharapkan menjadi langkah pasti terhadap pengembangan peternakan di desa Suco untuk bisa lebih bersaing dan menjangkau pelanggan lebih luas, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi peternak.



Gambar 2. Sesi Pengenalan E-Commerce Kepada Peserta

Keuntungan yang dapat diperoleh dari penggunaan e-Commerce salah satunya bagi pelaku usaha adalah peternakan sebagai usaha yang dijalankan di desa Suco dapat menjangkau konsumen secara luas tanpa batas geografis. Penggunaan e-Commerce juga dapat mengefisieni waktu dan mengurangi adanya kesalahan. Sementara keuntungan yang dapat diperoleh oleh konsumen, misalnya harga yang ditawarkan lebih murah, belanja tidak harus ke banyak toko. Sementara keuntungannya dalam hal manajemen adalah optimalisasi terhadap manajemen manual, efektivitas pertukaran data antara pelaku usaha dan konsumen dari human error.

Setelah dipaparkan mengenai keuntungan dan keunggulan yang didapat dengan penggunaan e-Commerce, para peserta begitu antusias dan mulai mencari inspirasi dan referensi terkait usaha serupa yang berkaitan dengan peternakan domba. Peserta terutama dari mitra sangat antusias pada sesi tanya jawab seputar keuntungan dan keunggulan penggunaan e-Commerce karena dinilai menjadi media baru yang perlu mereka pelajari kembali.

Keuntungan tersebut juga disimulasikan terhadap mitra mulai dari penggunaan, akses dan kendala yang mungkin dialami, sehingga keuntungan yang disampaikan dapat tergambar secara langsung oleh peserta dan mitra, peserta yang hadir pun dapat menyaksikan langsung bagaimana simulasi manfaat yang dapat diperoleh dari penggunaan *e-Commerce*.



Gambar 3. Pemaparan Keunggulan Penggunaan *E-Commerce*

## B. E-Commerce di Indonesia

Perkembangan bisnis e-commerce di Indonesia melesat dalam lima tahun terakhir. Hasil riset yang diprakarsai oleh Asosiasi E-commerce Indonesia (idEA), Google Indonesia, dan TNS (Taylor Nelson Sofres) memperlihatkan bahwa tahun 2013 nilai pasar e-commerce Indonesia mencapai US\$8 miliar (Rp 94,5 triliun) dan di tahun 2016 diprediksi naik tiga kali lipat menjadi US\$25 miliar (Rp 295 triliun). Potensi ini dibarengi dengan jumlah pengguna internet yang mencapai angka 82 juta orang atau sekitar 30 persen dari total penduduk di Indonesia.

Data kondisi e-Commerce di Indonesia tersebut cukup memicu sengat dan daya tarik peserta terhadap penguasaan dan pengalihan tradisional ke e-Commerce. Hal tersebut tentu hal positif yang memang dimaksudkan dengan adanya pelatihan tersebut. Peserta dalam bahasan ini banyak menyinggung tentang bagaimana penyaluran dan cara menggait konsumen untuk pengguna pemula e-Commrce.

Peserta ditampilkan data tentang penggunaan e-Commerce di Indonesia serta penyebarannya yang merata, sehingga melalui sketsa grafik dan gambar yang disiapkan dapat membantu peserta lebih memahami dan membekas, sehingga peserta tidak hanya memahami penggunaan e-Commerce saat di sesi tersebut, tetapi juga akan terbawa ketika sampai rumha. Peserta menanggapi sketsa penyebaran e-Commerce di Indonesia begitu antusias dengan beberapa diskusi yang dilakukan dengan pemateri terkait hal-hal yang berkaitan dengan peternakan dan e-Commerce secara langsung dan secara tidak langsung.



**Gambar 4. Sesi Sharing Peserta dengan Tim Terkait Penggunaan E-Commerce dalam Usaha**

## C. E-Commerce dan Daya Saing UMKM

Usaha yang survive dan konsisten serta cenderung meningkat adalah usaha yang mampu menerjemahkan dunia teknologi ke dalam dunia usahanya. Penggunaan e-commerce adalah salah satu bentuk implementasi perkembangan teknologi untuk memasarkan produknya ke segala tempat dan segmen, baik dalam bentuk fisik maupun digital, baik skala nasional maupun internasional. Selain memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha, e-commerce juga tidak selamanya menguntungkan. Dunia internet yang berkembang pesat dianggap berkontribusi terhadap biaya investasi yang relatif rendah dan mampu mengalirkan modal yang besar, dijadikan sebagai media promosi yang besar-besaran. Promosi besar-besaran dengan harapan banyak mendatangkan mengunjung ternyata tidak selamanya menguntungkan.

Daya saing tersebut dipaparkan dengan maksud untuk memberikan pemahaman tentang kondisi dan kemungkinan yang akan terjadi selama penggunaan e-Commerce, karena ketidakterbatasan penggunaan e-Commerce tentu akan banyak pesaing yang

menggunakannya. Sehingga pada sesi ini banyak peserta yang mendiskusikan tentang kemungkinan ciri khas atau keunikan yang dimiliki atau yang yang dapat diciptakan sebagai identitas dari produknya.

Pemahaman tentang daya saing dimaksudkan untuk memberikan dorongan dan pandangan terhadap peternak, bahwa semakin besar dan semakin luas jangkauan setelah penggunaan e-Commerce, tentu akan semakin besar pula tantangan yang dihadapi. Tantangan tersebut secara lugas dijelaskan sebagai antisipasi atau pengetahuan dasar yang harus dipahami oleh setiap peternak, termasuk mitra saat ini. Tantangan tersebut tidak hanya fokus pada penggunaan atau penyebaran e-Commerce tetapi juga pada pemenuhan kualitas dan kuantitas ternak yang dihasilkan, karena akan percuma memiliki akses yang luas namun tidak bisa menjaga kualitas yang baik, sehingga akan kalah bersaing dengan peternakan lainnya dengan kualitas yang lebih baik atau kualitas yang dijaga namun tidak dapat mengontrol kuantitas, sehingga juga memungkinkan pelanggan akan mencari mangsa pasar yang lain.



**Gambar 5. Sesi Penjelasan tentang Daya Saing UMKM**

#### D. Kendala Pengembangan Ternak di Peternakan Desa Suco

Diketahui bahwa yang menjadi kendala terhadap pengembangan peternakan di pedesaan adalah sistem pemeliharaan yang diterapkan di Indonesia pada umumnya masih bersifat tradisional sehingga menjadi kendala terhadap produktivitas domba. Manajemen pemeliharaan yang sesuai diharapkan dapat meningkatkan produktivitas ternak domba, salah satunya dengan penambahan konsentrat hijauan (*Indigofera zollingeriana*) yang diketahui memiliki kandungan protein yang tinggi.

Peternak dalam mengembangkan usaha domba di wilayah Cilongok belum merupakan usaha pokok. Melainkan, usaha yang dijalankan masih turun temurun dengan sistem pemeliharaan secara ekstensif. Hal ini dikarenakan, pola pemeliharaan ternak domba di kandang terus menerus tanpa adanya pemberian kualitas pakan yang baik. Modal merupakan barang bernilai ekonomis yang dapat digunakan untuk menghasilkan tambahan kekayaan atau untuk meningkatkan produksi. Beternak domba tidak cukup memiliki modal ekonomi. Modal sosial dan modal informasi sangat dibutuhkan seiring dengan berkembangannya usaha. Besaran modal yang digunakan peternak berasal dari tabungan.

Peternak di Desa Suco juga belum terbiasa dengan teknologi untuk meningkatkan produktivitas ternak, baik teknologi pakan maupun teknologi reproduksi. Peternak belum mengenal Inseminasi Buatan (IB) untuk ternak domba, serta belum menerapkan teknologi pakan untuk memperbaiki kualitas pakan domba. Hal ini disebabkan tidak ada teknologi pakan dan reproduksi yang ada di Desa Suco. Dengan keadaan tersebut maka sangat diperlukan usaha untuk mengawetkan hijauan pakan sehingga bisa terjamin ketersediaannya.

Usaha pengawetan hijauan pakan yang sering disebut konservasi hijauan pakan ada beberapa cara yaitu dengan pembuatan hay, silase dan haylage. Hay adalah

pengawetan hijauan pakan dengan cara pengeringan sehingga hijauan akan diberikan kepada ternak dalam bentuk kering. Silase adalah pengawetan hijauan pakan dalam keadaan segar, sehingga ketika diberikan kepada ternak diupayakan untuk tetap dalam keadaan segar.

Mitra dan peserta yang hadir menyetujui terhadap kendala yang menghambat terhadap perkembangan peternakan desa Suco terutama dalam hal pelibatan teknologi dan ilmu pengetahuan yang disebabkan oleh permodalan yang dimiliki oleh peternak, sehingga pengenalan e-Commerce dapat menjadi batu loncatan terhadap upaya menutupi kendala-kendala yang terjadi di peternakan. Peserta juga mengaku dalam permodalan meminjam ke perbankan dengan pengelolaan yang tidak begitu memaksimal sehingga hasil yang didapat juga tidak begitu maksimal.

Kendala-kendala tersebut menurut beberapa peserta dan mitra memang sudah dirasa namun belum menemukan solusi yang efektif terhadap masalah tersebut, sehingga mereka berjuang dengan pengetahuan yang mereka punya dengan tetap berjalan secara tradisional dan pendapat yang seadanya. Pengabdian ini diharapkan dapat menjadi salah satu jalan untuk memperbaiki sistem atau pola pikir peternak dalam mengembangkan peternakannya di Desa Suco.



**Gambar 6. Sesi Pemaparan Kendala Pengembangan Peternakan di Pedesaan**

#### **4. KESIMPULAN**

Hasil dari pengabdian yang dilakukan di Desa Suco ini memperoleh bahwa peserta mengalami peningkatan pengetahuan tentang e-Commerce dalam pemanfaatannya dalam memperdagangkan hasil olah limbah kandang bernilai gunan di Desa Suco. Productive Firm dan King Domba Firm sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian ini berhasil membuat simulasi terhadap penerapan e-Commerce untuk perdagangan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Abidin, Z. (2022) *Paradigma Usaha Tani Tanaman Ternak Terintegrasi Optimal: Perspektif Sumber Daya Terbatas dan Musim Berbeda*. Penerbit Nem.
- Astriani, F. (2017) 'Pola Usaha Peternakan kambing di Kecamatan Pekat Kabupten Dompu'. Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
- Bawono, I.R. (2019) *Optimalisasi potensi desa di Indonesia*. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Deze, L.R. and Bhae, C.Y.N. (2024) 'POTENSI DAN PERMASALAHAN PENGEMBANGAN PETERNAKAN DI KECAMATAN SOA KABUPATEN NGADA', *Jurnal Teknologi Peternakan*, 1(1), pp. 48–52.
- Firmansyah, V. (2024) 'Proses Pembuatan Mineral Block Suplemen Domba Di CV Sultan Farm Kabupaten Jember'.
- Gultom, N.F. and Wahyuni, R. (2022) 'Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

- usaha ternak sapi potong di Desa Rejodadi Kecamatan Sembawa Kabupaten Banyuasin', *Societa: Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 10(2), pp. 59–65.
- Hernanto, A., Muatip, K. and Haryoko, I. (2020) 'Prospect and Constraints of Business Development Livestock at Cilongok, Banyumas', *ANGON: Journal of Animal Science and Technology*, 2(2), pp. 177–187.
- Hudori, H.A. *et al.* (2022) 'Manajemen Pakan Ternak Domba Untuk Meningkatkan Efisiensi Usaha di Peternakan Domba Sumber Sari Kabupaten Jember', *Jurnal Agrimas*, 1(2), pp. 42–46.
- Husen, F. (2020) 'Analisis Profitabilitas Peternak Ayam Broiler Pola Kemitraan Di Kabupaten Situbondo'. Politeknik Negeri Jember.
- Irmawati, D. (2011) 'Pemanfaatan e-commerce dalam dunia bisnis', *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis-ISSN*, 2085(1375), pp. 161–171.
- Prasetyo, A.F., DU, R.R.M.M. and Rukmi, D.L. (2022) 'Peningkatan Daya Saing Usaha Ternak Domba Dengan Teknologi Pakan Complete Feed Berbasis Bahan Lokal: Improving the Competitiveness of Sheep Livestock with Complete Feed Technology Based on Local Ingredients', *NaCosVi: Polije Proceedings Series*, pp. 412–416.
- Putra, A.I. *et al.* (2024) *Bumi yang Terakhir*. Basya Media Utama.
- Rehatalanit, Y.L.R. (2021) 'Peran e-commerce dalam pengembangan bisnis', *Jurnal Teknologi Industri*, 5.
- Safitri, L.S. (2019) 'Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi Dalam Mengakses Kredit Bagi Petani', *The World of Business Administration Journal*, pp. 125–142.
- Santoso, M.H. *et al.* (2020) 'Smart Industry Inkubator Otomatis Produk Pengering Ikan Asin Berbasis Arduino', *Jurnal Mahajana Informasi*, 5(2), pp. 45–53.
- Suarlin, J. *et al.* (2024) 'Pelatihan Kewirausahaan untuk Meningkatkan Penghasilan Tambahan Bagi Pelaku Usaha Mikro', *Smart Dedication: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), pp. 182–186.
- Sumarni, B. and Wardah, S. (2022) *Strategi Dan Struktur Nafkah Petani*. Penerbit NEM.
- Talakua, E.W., Kakisina, L.O. and Timisela, N.R. (2022) 'Strategi pengembangan ternak kambing Lakor: Pendekatan produksi, pendapatan, dan analisis SWOT', *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 15(1), pp. 59–76.
- Tatipikalawan, J.M., Sangadji, I. and Ririmase, P.M. (2022) 'Potensi sosial ekonomi dan peran peternakan sapi tradisional dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Kabupaten Buru Provinsi Maluku', *Agrinimal Jurnal Ilmu Ternak Dan Tanaman*, 10(1), pp. 29–37.
- Zurohman, A. and Rahayu, E. (2019) 'Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam', *Iqtishodiyah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5(1).