

## PENINGKATAN MOTIVASI WIRAUSAHA, MANAJEMEN KEUANGAN DAN STRATEGI PEMASARAN PADA PETERNAK PUYUH DI SLEMAN YOGYAKARTA

Lintang Kurniawati<sup>1</sup>, Laila Oshiana Fitria A'zizah<sup>2</sup>, Dewita Puspawati<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia

[lk123@ums.ac.id](mailto:lk123@ums.ac.id), [lof477@ums.ac.id](mailto:lof477@ums.ac.id), [dp123@ums.ac.id](mailto:dp123@ums.ac.id)

---

### ABSTRAK

**Abstrak:** Potensi ekonomi dari usaha peternakan unggas yaitu beternak burung puyuh semakin diminati oleh kalangan Masyarakat. Namun, potensi yang ada seringkali belum menguatkan motivasi Masyarakat dalam berwirausaha. Lebih lanjut, bagi Masyarakat yang sudah memiliki usaha terkadang belum memiliki pemahaman yang cukup memadai dalam hal pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran produk. Tujuan dari kegiatan pengabdian Masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kemampuan softskill pelaku usaha dalam meningkatkan motivasi, pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran produk. Mitra tim pengabdian adalah para pelaku usaha UMKM Peternak Burung Puyuh yang ada di Sleman Yogyakarta berjumlah 8 pelaku usaha. Metode pengabdian adalah ceramah dan FGD. Kegiatan terdiri dari tiga tahapan, yaitu: (1) pra-pelaksanaan: identifikasi masalah; (2) pelaksanaan: tahap pelatihan dan pemberian materi; dan (3) tahap monitoring dan evaluasi. Evaluasi dilaksanakan melalui diskusi dan memberikan kuesioner sebagai pre-test dan post-test. Hasil evaluasi memberikan Kesimpulan bahwa pemahaman peserta terkait materi yang diberikan meningkat secara signifikan sebesar 56,62 persen.

**Kata Kunci:** Peternakan Burung Puyuh; Motivasi Wirausaha; Pengelolaan Keuangan; Strategi Pemasaran Produk.

**Abstract:** *The economic potential of poultry farming, particularly quail farming, has gained increasing interest among the community. However, this potential often does not fully strengthen the motivation of individuals to pursue entrepreneurship. Furthermore, even for those who already have businesses, there is sometimes an inadequate understanding of financial management and product marketing strategies. The goal of this community service activity is to enhance the soft skills of business owners in increasing motivation, financial management, and product marketing strategies. The partners in this project are eight small and medium-scale quail farmers in Sleman, Yogyakarta. The methods used in this community service are lectures and Focus Group Discussions (FGD). The activities consist of three phases: (1) Pre-implementation: problem identification; (2) Implementation: training and material delivery; (3) Monitoring and evaluation. The evaluation was carried out through discussions and administering questionnaires as pre-tests and post-tests. The evaluation results concluded that participants' understanding of the material significantly increased by 56.62 percent.*

**Keywords:** *The Poultry Farming Business; Entrepreneurial Motivation; Financial Management; Product Marketing Strategies.*



#### Article History:

Received: 12-11-2024

Revised : 08-01-2025

Accepted: 13-01-2025

Online : 01-02-2025



*This is an open access article under the  
CC-BY-SA license*

## **A. LATAR BELAKANG**

Usaha peternakan unggas, termasuk beternak burung puyuh, telah menjadi pilihan yang semakin diminati oleh masyarakat, terutama oleh para pemula yang berharap untuk memulai usaha peternakan mereka sendiri. Potensi ekonomi yang menjanjikan serta berbagai manfaat kesehatan yang diperoleh dari budidaya burung puyuh, seperti telur yang kaya akan protein, telah menjadi daya tarik utama. Potensi ekonomi dari usaha ini semakin besar dengan permintaan yang terus meningkat, baik untuk produk telur maupun daging burung puyuh (Novita et al., 2022; Rosnah, 2021). Namun dalam praktiknya, banyak peternak pemula menghadapi kendala yang signifikan, salah satu kendala yang paling umum adalah kurangnya pemahaman tentang manajemen keuangan yang efektif. Penelitian menunjukkan bahwa banyak peternak tidak memiliki ketrampilan untuk mengelola keuangan usaha mereka dengan baik, yang mengakibatkan kesulitan dalam memantau pemasukan dan pengeluaran secara efektif (Dewi, 2023).

Di samping itu, motivasi berwirausaha juga memainkan peran yang sangat penting dalam kesuksesan usaha peternakan burung puyuh. Pelaku usaha yang mempunyai motivasi yang tinggi cenderung lebih aktif dalam mengembangkan usaha mereka dan menghadapi berbagai tantangan yang muncul. Dengan meningkatkan motivasi, diharapkan peternak puyuh akan lebih berkomitmen untuk mengembangkan usaha mereka dan mencari peluang pasar yang lebih baik. Selain itu, pentingnya strategi pemasaran yang efektif juga tidak dapat diabaikan dalam usaha peternakan burung puyuh. Dalam era digital ini, pemasaran produk melalui media sosial dan platform online telah terbukti menjadi alat yang sangat efektif untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Peternak yang mampu memanfaatkan pemasaran digital dapat meningkatkan visibilitas produk mereka, mengembangkan pasar baru, serta meningkatkan penjualan secara signifikan. Pelatihan tentang strategi pemasaran digital dan konvensional sangat diperlukan untuk membantu peternak dalam meningkatkan daya saing produk mereka di pasar yang semakin kompetitif (Andria et al., 2017; Siregar et al., 2022).

Mitra yang menjadi obyek pengabdian ini adalah delapan pelaku usaha peternak burung puyuh yang terletak di Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan tim pengabdian, peternakan burung puyuh memiliki potensi ekonomi yang signifikan, terutama dalam konteks produksi telur dan daging. Telur burung puyuh yang dihasilkan dipasarkan ke daerah sekitar dan dapat dibeli dengan harga terjangkau, sementara daging burung puyuh juga semakin diminati oleh konsumen karena rasanya yang lezat dan kandungan gizinya yang tinggi. Daging burung puyuh tidak hanya untuk konsumsi manusia, tetapi juga untuk hewan peliharaan seperti reptil karnivora dan peternakan ikan lele. Kotoran burung puyuh yang dihasilkan juga memiliki nilai ekonomi

sebagai bahan baku pupuk organik, yang dapat dimanfaatkan oleh peternak atau dijual kepada masyarakat sebagai pupuk untuk pertanian (Hadi et al., 2022; Sutriyono et al., 2022).

Namun, meskipun terdapat berbagai potensi keuntungan yang dapat diperoleh, usaha peternakan burung puyuh di wilayah ini masih menghadapi berbagai kendala. Beberapa di antaranya adalah kurangnya pengetahuan terkait perawatan burung puyuh pada tahap awal, harga pakan yang fluktuatif, serta kesulitan dalam mengelola keuangan usaha. Fluktuasi harga pakan dan input lainnya dapat mempengaruhi biaya produksi dan keuntungan yang diperoleh peternak. Selain itu, ketidakpastian pasar, seperti kesenjangan antara permintaan dan penawaran, juga dapat merugikan peternak jika tidak dikelola dengan baik. Permasalahan ini menunjukkan pentingnya pengelolaan keuangan yang tepat, peningkatan motivasi wirausaha, serta penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk mengoptimalkan keuntungan yang diperoleh dari usaha ternak burung puyuh ini.

Beberapa penelitian terdahulu terkait dengan manajemen keuangan, motivasi wirausaha, dan strategi pemasaran dalam usaha peternakan burung puyuh menunjukkan hasil yang relevan dan memberikan dasar ilmiah yang kuat bagi kegiatan pengabdian ini. Studi oleh Dewi (2023) mengungkapkan bahwa banyak peternak burung puyuh yang mengalami kesulitan dalam pengelolaan keuangan usaha mereka, yang berimbas pada rendahnya tingkat profitabilitas usaha. Sementara itu, penelitian oleh Hariwibowo (2023) menunjukkan bahwa peningkatan motivasi wirausaha melalui pelatihan dapat meningkatkan kinerja usaha peternak burung puyuh, terutama dalam hal inovasi dan ketahanan terhadap risiko. Selain itu, Siregar et al. (2022) menjelaskan bahwa strategi pemasaran yang efektif, baik digital maupun konvensional, dapat memperluas pasar dan meningkatkan penjualan produk peternakan burung puyuh.

Penelitian lain oleh Setyaningrum et al. (2021) menyoroti pentingnya pelatihan manajemen keuangan untuk peternak dalam memantau dan mengelola keuangan usaha mereka. Penerapan sistem manajemen keuangan yang baik terbukti dapat meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas usaha peternakan. Hal serupa juga ditemukan dalam penelitian oleh Sulaeman et al. (2023), yang menyatakan bahwa literasi keuangan yang tinggi pada peternak dapat berkontribusi pada kesuksesan dan keberlanjutan usaha mereka. Penerapan teknologi dalam peternakan, seperti penggunaan pakan berkualitas dan manajemen kesehatan yang baik, juga dapat meningkatkan produktivitas usaha (Agus, 2023).

## **B. METODE PELAKSANAAN**

Mitra yang menjadi obyek pengabdian ini adalah delapan UMKM peternak burung puyuh yang terletak di Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Para pelaku usaha ini terdiri dari peternak burung puyuh yang telah beroperasi di wilayah tersebut selama beberapa tahun. Mereka menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan usaha peternakan, terutama berkaitan dengan sumber daya manusia (SDM) yang terlibat dalam operasional usaha mereka. Kendala utama yang dihadapi adalah pengelolaan keuangan yang belum optimal, kurangnya motivasi dalam berwirausaha, serta strategi pemasaran produk yang masih terbatas. Oleh karena itu, pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas SDM melalui pelatihan yang berbasis pada kebutuhan nyata yang dihadapi oleh mitra.

Kegiatan pengabdian ini akan dilaksanakan dengan menggunakan metode yang melibatkan berbagai pendekatan, seperti ceramah, diskusi kelompok terarah (FGD), dan simulasi. Metode ceramah digunakan untuk menyampaikan materi terkait pengelolaan keuangan, motivasi berwirausaha, serta strategi pemasaran produk secara teoritis. Diskusi kelompok terarah (FGD) akan digunakan untuk menggali masalah yang dihadapi oleh para peternak serta mengidentifikasi solusi yang relevan. Selain itu, simulasi akan dilakukan untuk memberikan pengalaman praktis dalam menerapkan strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan yang telah diajarkan, dengan harapan peserta dapat langsung merasakan manfaat dari penerapan materi yang diberikan.

Kegiatan pengabdian ini akan dilaksanakan dengan menggunakan metode yang melibatkan berbagai pendekatan, seperti ceramah, diskusi kelompok terarah (FGD) dan simulasi. Metode cerama digunakan untuk menyampaikan materi terkait pengelolaan keuangan, motivasi berwirausaha, serta strategi pemasaran produk secara teoritis. Diskusi kelompok terarah (FGD) akan digunakan untuk menggali masalah yang dihadapi oleh para peternak serta mengidentifikasi solusi yang relevan. Selain itu, simulasi akan dilakukan untuk memberikan pengalaman praktis dalam menerapkan strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan yang telah diajarkan, dengan harapan peserta dapat langsung merasakan manfaat dari penerapan materi yang diberikan. Kegiatan pengabdian ini terdiri dari tiga tahapan utama, yaitu tahapan pra pelaksanaan, pelaksanaan dan evaluasi.

1. Tahapan Pra-Pelaksanaan. Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan identifikasi permasalahan mitra. Kegiatan yang dilakukan adalah wawancara dengan pemilik peternakan untuk mengumpulkan data mengenai kondisi usaha mereka, terutama yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan, motivasi usaha, dan strategi pemasaran yang digunakan. Hasil wawancara ini digunakan untuk merumuskan penawaran solusi yang relevan dan tepat sasaran. Tahap

pra-pelaksanaan ini bertujuan untuk memastikan bahwa materi pelatihan yang akan disampaikan sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh para peternak.

2. Tahapan pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan, tim pengabdian melaksanakan kegiatan pelatihan yang meliputi pemberian materi yang berkaitan dengan tiga fokus utama: pengelolaan keuangan yang baik, motivasi berwirausaha, dan strategi pemasaran produk. Pelatihan ini akan dilakukan dalam bentuk ceramah yang dilengkapi dengan sesi tanya jawab untuk memastikan pemahaman peserta. Selanjutnya, FGD akan digelar untuk mendiskusikan solusi atas permasalahan yang ada serta mendengarkan masukan dari para peternak. Simulasi akan dilakukan untuk memberi gambaran praktis tentang bagaimana mengelola keuangan secara efektif dan menerapkan strategi pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing produk.
3. Tahapan evaluasi. Pada tahap evaluasi, untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan, akan dilakukan observasi terhadap implementasi materi yang telah diberikan selama pelatihan. Selain itu, akan ada sesi diskusi untuk mengevaluasi apakah peserta telah memahami materi dan apakah mereka dapat menerapkannya dalam usaha mereka. Kuesioner akan dibagikan kepada para peternak untuk mengukur tingkat kepuasan terhadap materi pelatihan dan mengetahui apakah pelatihan ini telah memberikan manfaat yang nyata dalam meningkatkan keterampilan mereka. Data yang diperoleh akan digunakan untuk menentukan apakah pelatihan telah memberikan dampak positif terhadap kinerja usaha peternakan mereka.

## **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Identifikasi Masalah**

Tim pengabdian melakukan tahap pra-pelaksanaan program pengabdian yaitu observasi terkait dengan identifikasi permasalahan mitra. Tim pengabdian melakukan wawancara langsung dengan pemilik peternakan burung puyuh terkait dengan kondisi usaha yang sedang dijalankan. Kemudian, tim pengabdian merumuskan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan dari kondisi terkini usaha. Tabel 1 menginformasikan hasil dari wawancara dan solusi yang ditawarkan tim pengabdian kepada mitra.

**Tabel 1.** Hasil Wawancara dengan Mitra terkait Pemetaan Masalah Prioritas dan Solusi yang diberikan kepada Mitra.

<b>Permasalahan Pokok</b>	<b>Keterangan</b>
Peternak burung puyuh belum begitu paham terkait pengelolaan keuangan dan pencatatan keuangan.	Menyediakan kebutuhan pendampingan, pelatihan dan pemahaman terkait dengancara untuk mengelola keuangan dari modal sampai keuntungan dan sekaligus pencatatan keuangan
Peternak burung puyuh perlu memperdalam kembali jiwa wirausaha terutama dalam meningkatkan usaha melalui strategi pemasaran dan pembuatan SOP terkait kegiatan produksi sampai penjualan	Memberikan pemahaman melalui workshop terkait jiwa wirausaha dan bagaimana strategi pemasaran yang efektif serta pembuatan SOP terkait kegiatan produksi dan penjualan sebagai bentuk upaya mengembangkan pangsa pasar dan usahanya.

## 2. Pelaksanaan Program Pengabdian

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di daerah Ngaglik, Sleman, Yogyakarta, bertujuan untuk memberikan wawasan dan motivasi kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam bidang peternakan puyuh. Kegiatan ini tidak hanya berfokus pada aspek motivasi, tetapi juga mencakup pelatihan manajemen keuangan dan strategi promosi yang penting untuk meningkatkan daya saing produk hasil ternak puyuh di pasar. Pelatihan ini sangat relevan, mengingat banyak pelaku UMKM yang masih membutuhkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha mereka secara efektif (Khairani & Pratiwi, 2018).

Pelatihan manajemen keuangan yang diberikan bertujuan untuk membantu peserta memahami pentingnya pengelolaan keuangan yang baik dalam usaha mereka. Dengan pengelolaan keuangan yang tepat, pelaku UMKM dapat memantau arus kas, mengatur biaya, dan merencanakan investasi untuk pengembangan usaha. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang baik berkontribusi pada keberhasilan usaha kecil dan menengah (Jabbar & Sirin, 2022). Selain itu, strategi promosi yang diajarkan diharapkan dapat membantu peserta dalam menarik minat konsumen terhadap produk mereka. Promosi yang efektif dapat meningkatkan visibilitas produk dan mendorong penjualan, yang sangat penting dalam konteks persaingan pasar yang semakin ketat (Fairliantina, 2023).

Peserta yang hadir dalam kegiatan ini terdiri dari berbagai kalangan, termasuk ketua dan anggota UMKM yang baru memulai usaha serta mereka yang sudah beroperasi selama beberapa waktu. Keberagaman latar belakang peserta ini memberikan kesempatan untuk berbagi pengalaman dan praktik terbaik dalam pengelolaan usaha peternakan puyuh. Penelitian menunjukkan bahwa kolaborasi dan pertukaran informasi antar pelaku usaha dapat meningkatkan inovasi dan efisiensi dalam operasional bisnis (Syarifuddin, 2023). Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya memberikan

pengetahuan baru, tetapi juga membangun jaringan yang dapat dimanfaatkan oleh peserta untuk saling mendukung dalam pengembangan usaha mereka. Dalam konteks pengembangan produk, pelatihan ini juga mencakup aspek diversifikasi produk.

Diversifikasi produk dapat menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan daya tarik pasar dan mengurangi risiko bisnis. Penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang mampu melakukan diversifikasi produk cenderung memiliki omset yang lebih tinggi dan lebih tahan terhadap fluktuasi pasar (Widodo & Setyawan, 2023). Oleh karena itu, peserta didorong untuk mengeksplorasi berbagai produk olahan dari hasil ternak puyuh, seperti telur puyuh dan daging puyuh, serta produk turunan lainnya yang dapat meningkatkan nilai jual, seperti terlihat pada Gambar 1.



**Gambar 1.** Tim Pengabdian Melakukan Proses Pelatihan dan Pendampingan pada UMKM Peternakan Burung Puyuh

Lebih lanjut, pada Gambar 1 Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dibagi menjadi dua sesi. Untuk sesi pertama, pembicara melakukan pemaparan tentang materi menumbuhkan jiwa wirausaha dan dilanjutkan dengan diskusi atau tanya jawab kepada peserta pelatihan. Tujuan adanya materi koperasi ini adalah untuk memberikan wawasan dan pemahaman kepada para anggota UMKM untuk lebih semangat dalam menumbuhkan jiwa wirausaha terutama untuk pemula. Selain materi wirausaha, juga disisipkan materi tentang Manajemen Keuangan Bisnis sebagai pendukung dalam mengelola keuangan bisnis bagi para pelaku UMKM peternak Puyuh. Sesi kedua disampaikan materi terkait strategi pemasaran dengan meningkatkan dan memanfaatkan media promosi mengenalkan produk kepada konsumen dan pasar melalui media promosi seperti Whatsapp, Instragam, Facebook dan lain-lain.

### 3. Monitoring dan Evaluasi

Tim pengabdian melakukan pembagian kuesioner yang berisi pertanyaan tentang pengetahuan umum motivasi wirausaha, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran produk. Dari hasil kuesioner awal yang dibagikan, hasilnya menunjukkan bahwa para pelaku usaha UMKM peternakan burung puyuh masih sangat minim pengetahuan terkait dengan hal tersebut. Selanjutnya, setelah kegiatan pelatihan dan pendampingan

selesai dilakukan oleh tim pengabdian, tim melakukan evaluasi dengan membagikan kuesioner kembali untuk mengukur sejauh mana keberhasilan implementasi kegiatan pelatihan, seperti terlihat pada Tabel 2.

**Tabel 2.** Ringkasan Hasil Pre-test dan Post-test UMKM Peternak Burung Puyuh

UMKM	Hasil Pre-Test	Hasil Post-Test	Rata-rata % Peningkatan
1	50	90	55,56
2	40	80	50,00
3	40	80	50,00
4	60	90	66,67
5	40	70	57,14
6	50	80	62,50
7	50	90	55,56
8	50	90	55,56
Rata-Rata Peningkatan			56,62

Dari hasil jawaban kuesioner yang dapat dilihat pada Tabel 2, para pelaku UMKM peternak burung puyuh memiliki skor yang meningkat dari pre-test dan post-testnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa pemahaman para pelaku UMKM peternak burung puyuh meningkat sebesar 56,62 persen. Hasil ini menginterpretasikan bahwa dengan adanya pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh tim pengabdian mampu memberikan dampak yang cukup signifikan pada kedua karyawan. Selain itu, pelatihan manajemen yang tepat pada pengelolaan keuangan akan membantu mengefisienkan pekerjaan pelaporan keuangan dan pencatatan transaksi harian. Berikut ringkasan hasil *pre-test* dan *post-test* kegiatan pendampingan tim pengabdian terhadap para pelaku usaha UMKM peternak burung puyuh.

#### D. SIMPULAN DAN SARAN

Hasil dari pengabdian masyarakat yang dilakukan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta terhadap materi yang diberikan. Berdasarkan data yang diperoleh dari kuesioner (Tabel 1), dapat disimpulkan bahwa pemahaman para pelaku UMKM peternak burung puyuh meningkat sebesar 56,62 persen antara pre-test dan post-test. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan yang dilakukan efektif dalam meningkatkan pengetahuan peserta, khususnya dalam hal pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, serta motivasi berwirausaha. Dengan meningkatnya pemahaman tersebut, diharapkan para peternak dapat lebih efektif dalam mengelola usaha mereka dan memanfaatkan peluang yang ada untuk pengembangan usaha lebih lanjut.

Dari hasil kegiatan ini, dapat disarankan agar pengabdian kepada masyarakat terkait kewirausahaan, penyusunan pencatatan keuangan dengan prinsip akuntansi sederhana, serta pemasaran dan inovasi produk

dilakukan secara berkesinambungan. Langkah tindak lanjut seperti monitoring dan evaluasi lebih lanjut setelah pelatihan sangat penting untuk memastikan implementasi yang berkelanjutan dan optimal. Selain itu, pengembangan lebih lanjut dalam penggunaan teknologi, khususnya dalam pemasaran digital, sangat disarankan agar mitra dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing produk mereka.

Untuk tim pengabdian selanjutnya, disarankan untuk terus memberikan pendampingan secara rutin dan melakukan evaluasi secara berkala agar para pelaku usaha tetap termotivasi dan dapat mengatasi kendala yang mungkin timbul. Monitoring lebih mendalam terhadap penggunaan media sosial dan platform digital dalam pemasaran produk sangat diperlukan agar usaha peternakan burung puyuh ini dapat berkembang dengan pesat dan menjadi produk unggulan di daerah Ngaglik, Sleman, Yogyakarta. Dengan demikian, diharapkan kegiatan pengabdian ini tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pendapatan yang lebih stabil dan berkelanjutan.

## DAFTAR RUJUKAN

- Agus, A. (2023). Penambahan Limbah Organik Dalam Pakan Untuk Meningkatkan Produksi Telur Burung Puyuh: Literature Review. *Peterpan (Jurnal Peternakan Terapan)*, 5(1), 25–29. <https://doi.org/10.25181/peterpan.v5i1.2901>
- Andria, F., Effendi, E. M., & Maesya, A. (2017). Otomatisasi Mesin Tetas Telur Puyuh Untuk Optimalisasi Pembibitan, Peningkatan Produksi Dan Pemasaran Bagi Peternak Puyuh. *Qardhul Hasan Media Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 107. <https://doi.org/10.30997/qh.v3i2.946>
- Dewi, Y. L. (2023). Pembuatan Pupuk Bokashi Berbasis Kotoran Sapi. *Buletin Udayana Mengabdi*, 22(2), 105. <https://doi.org/10.24843/bum.2023.v22.i02.p09>
- Fairliantina, N. I. R. E. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Fore Coffee. *Jurnal Ecoment Global*, 8(2), 18–29. <https://doi.org/10.35908/jeg.v8i2.2945>
- Hadi, R. M. E., Amani, H., Tripiawan, W., & Sagita, B. H. (2022). Peternakan Puyuh Terintegrasi Di Ikhlas Quail Farm – Posyantekdes Ikhlas Ramaku Desa Rajamandala Kulon Kecamatan Cipatat Kabupaten Bandung Barat. *Cosecant*, 1(2). <https://doi.org/10.25124/cosecant.v1i2.17504>
- Hariwibowo, I. N. (2023). Literasi Pemanfaatan Business Model Canvas Dan Analisis SWOT Dalam Perumusan Strategi Usaha Burung Puyuh Di Desa Dero, Pakem, Sleman. *Jurnal Abdimas Bsi Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 8–20. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v6i1.13197>
- Jabbar, Z. M., & Sirin, K. (2022). Pengaruh Pengetahuan Dan Promosi Produk Amanah Terhadap Minat Masyarakat Kutabumi Kabupaten Tangerang Menggunakan Pegadaian Syariah. *Jurnal Manajemen Dakwah*, 9(2), 240–259. <https://doi.org/10.15408/jmd.v9i2.24950>
- Khairani, S., & Pratiwi, R. (2018). Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk Dan Strategi Promosi Pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang. *Caradde Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 36–43. <https://doi.org/10.31960/caradde.v1i1.18>
- Novita, E., Yustinus, Y., & Pradana, H. A. (2022). Pendampingan Pemanfaatan

- Limbah Peternakan Burung Puyuh Menggunakan Larva Black Soldier Fly (Bsf) Guna Mendukung Pengembangan Ekonomi Sirkular. *Logista - Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 188. <https://doi.org/10.25077/logista.6.1.188-195.2022>
- Panekenan, J. O., Loing, J. C., Rorimpandey, B., & Waleleng, P. O. (2017). Analisis Keuntungan Usaha Beternak Puyuh Di Kecamatan Sonder Kabupaten Minahasa. *Zootec*, 32(5). <https://doi.org/10.35792/zot.32.5.2013.991>
- Rosnah, U. S. (2021). Peningkatan Pendapatan Peternak Desa Binaan Fapet Undana Melalui Diversifikasi Pemeliharaan Ternak Puyuh. *JPKM LPPM Undana*, 15(2), 56–65. <https://doi.org/10.35508/jpkmlppm.v15i2.6056>
- Setyaningrum, S., Siregar, D. J. S., Amrul, H. M. Z. N., & Warisman, W. (2021). Pelatihan Penggunaan Minuman Herbal Di Peternakan Puyuh Desa Sukadamai Timur Kecamatan Hinai. *Jpkmi (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia)*, 2(3), 231–237. <https://doi.org/10.36596/jpkmi.v2i3.212>
- Siregar, D. J. S., Warisman, W., Setyaningrum, S., & Amrul, H. M. Z. N. (2022). Pemanfaatan Larva Lalat Black Solder Fly (*Hermetia Illucens*) Dengan Berbagai Media Berbeda Sebagai Pakan Puyuh Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat. *Jpkmi (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia)*, 3(1), 88–95. <https://doi.org/10.36596/jpkmi.v3i1.332>
- Sulaeman, S., Pasaru, F., Wahid, A., Najamudin, N., Nasir, B., & Idham, I. (2023). Memantapkan Ketahanan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Integrasi Tanaman Dan Ternak. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 8(1), 233–239. <https://doi.org/10.30653/jppm.v8i1.197>
- Sutriyono, S., Harahap, A. S., Dadang, S., & Giovani, A. (2022). Analisis Ekonomi Dan Keberlanjutan Usaha Ternak Puyuh Pada Saat Pandemi Corona Virus Disease (Covid-19) Di Kecamatan Muarabangkahulu Kota Bengkulu. *Buletin Peternakan Tropis*, 3(1), 8–16. <https://doi.org/10.31186/bpt.3.1.8-16>
- Syaifuddin, A. (2023). Penerapan Metode Content-Based Filtering Dalam Strategi Komunikasi Pemasaran Pada Marketplace Tokopedia. *Jurnal Responsif Riset Sains Dan Informatika*, 5(2), 185–194. <https://doi.org/10.51977/jti.v5i2.1282>
- Widodo, T., & Setyawan, A. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi Dan Distribusi Terhadap Kepuasan Konsumen Umkm Olahan Singkong Dan Ubi “Yaska 57” Tingkir Salatiga. *Among Makarti*, 16(1). <https://doi.org/10.52353/ama.v16i1.409>
- Yunus, M., Napirah, A., & Aku, A. S. (2020). Performans Produksi Burung Puyuh (*Coturnix-Coturnix Japonica*) Dengan Rasio Jantan Dan Betina Yang Berbeda. *Jurnal Ilmiah Peternakan Halu Oleo*, 2(1). <https://doi.org/10.56625/jipho.v2i1.11168>