

INOVASI PRODUK USAHA OLAHAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA JUAL LELE

Wahjoe Mawardiningsih

Program Studi Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Surakarta
Jl. Raya Palur Km. 5, Surakarta - 57772
wahyu.mawar@gmail.com

INTISARI

Tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini untuk mengatasi permasalahan dari kelompok UKM peternak lele 'Suryono' selaku mitra 1 dan 'Sarana Indah' selaku mitra 2 di Gunungsari, Ngringo, Jaten, Karanganyar yaitu kurangnya kreativitas dan inovasi kelompok peternak lele untuk berwirausaha memproduksi berbagai olahan lele, yang memiliki daya tarik tinggi bagi konsumen, belum mempunyai relasi pemasaran produk dan pangsa pasar yang layak, kurangnya modal usaha mikro, khususnya peralatan dan sarana penunjang lain serta minimnya pengetahuan manajemen pengelolaan usaha lele..

Metode kegiatan yang digunakan adalah memberi motivasi berwirausaha (manajemen), kreativitas dan inovasi mengolah pasca panen, bimbingan dan praktek menggandeng relasi pemasaran produk, memberikan modal usaha mikro khususnya peralatan dan sarana penunjang (alat/mesin) dan memberikan bimbingan pengelolaan usaha lele dan manajemen keuangan usaha.

Hasil pengabdian masyarakat, mitra mampu memproduksi 3 jenis olahan lele (abon lele, krupuk lele, nugget lele), terjalinnya kerjasama dengan beberapa toko atau konsumen, terbentuknya jiwa wirausaha bagi anggota kelompok peternak lele dan meningkatnya kreativitas anggota kelompok peternak lele dalam manajemen usaha olahan. Produk olahan kering dibuat oleh mitra sesuai dengan kesediaan bahan (lele segar). Selain itu telah dibuatnya pemasaran secara online dan branding olahan kering, seperti abon, kerupuk dan nugget.

Kata kunci : *Olahan lele, kemasan, pemasaran*

1. PENDAHULUAN

Komoditi lele dirasakan efektif dan ekonomis bagi pembudidaya karena dalam jangka waktu budidaya lele sekitar 3-4 bulan setiap musim dengan produksi lele 1,1 ton/tahun/Ha, menurut Tati, S.Pt. dari Direktorat Jenderal Perikanan Budi Daya Departemen Kelautan dan Perikanan. Menyadari akan hal tersebut, maka kelompok UKM "Suryono" dan UKM "Sarana Indah" melakukan pembudidayaan ternak lele.

Kelompok UKM peternak lele 'Suryono' dengan jumlah anggota 3 orang menempati lahan budidaya seluas 0,8 Ha, sedangkan UKM peternak lele 'Sarana Indah' dengan jumlah anggota 2 orang menempati lahan budidaya seluas 0,7 Ha. Pelaksanaan usaha budidaya lele pada dua kelompok tersebut ada yang sudah bersifat permanen (modern) dimana kolam sudah bersifat tetap tetapi, juga ada yang bersifat konvensional (semi modern) dimana persiapan lahan kolam memanfaatkan lahan di belakang rumah dengan menggunakan alas terpal. UKM peternak lele 'Suryono' dan UKM peternak lele 'Sarana Indah' melakukan panen lele setiap 3-4 bulan setelah penebaran bibit usia sekitar 2 minggu atau setelah lele mencapai ukuran konsumsi 6-9 ekor/kg. Mereka biasanya menjual lele kepada pedagang pengepul atau menjual langsung kepada masyarakat di sekitarnya. Harga jual lele konsumsi sangat variatif, dimana pada saat panen harga lele per 1 kg dibeli pedagang pengepul dengan harga Rp.15.000,00 sampai Rp.16.0000,00. Sedangkan jika ditingkat konsumen akhir per-1 kg harga jual lele konsumsi mencapai Rp.16.000,00 sampai Rp.18.000,00. Direktorat jendral perikanan budidaya telah memproyeksikan produk lele hidup untuk konsumsi, yakni ditargetkan sebesar 670.000 ton pada tahun 2013 dan naik menjadi 900.000 ton pada tahun 2014 dengan kenaikan rata-rata per tahun dari tahun 2009-2014 sebesar 35% atau naik sebesar 45% (Nurjana, 2010).

Para peternak tidak bisa berbuat banyak menghadapi harga jual yang relatif rendah dan kurang sebanding dengan biaya yang dikeluarkan mulai dari pembelian bibit, pembelian pakan, pemeliharaan dan tenaga kerja. Permasalahan mereka kadang semakin terasa di saat panen raya (saat pengeringan kolam) harga lele per kg cenderung dibawah harga standar sehingga mereka cenderung mendapat keuntungan kecil. Peningkatan produksi lele akan beresiko kerugian lebih

besar apabila tidak disertai dengan inovasi teknologi hasil pengolahannya. Hal ini disebabkan oleh konsumsi terbesar lele masih dalam bentuk segar, belum banyak dalam bentuk olahan. Karena itu dipandang perlu adanya pendampingan program intensifikasi yaitu metode serta teknologi penanganan pasca panen dengan memproduksi olahan lele dan kemasannya sehingga bernilai jual yang lebih tinggi serta berpotensi meningkatkan pendapatan.

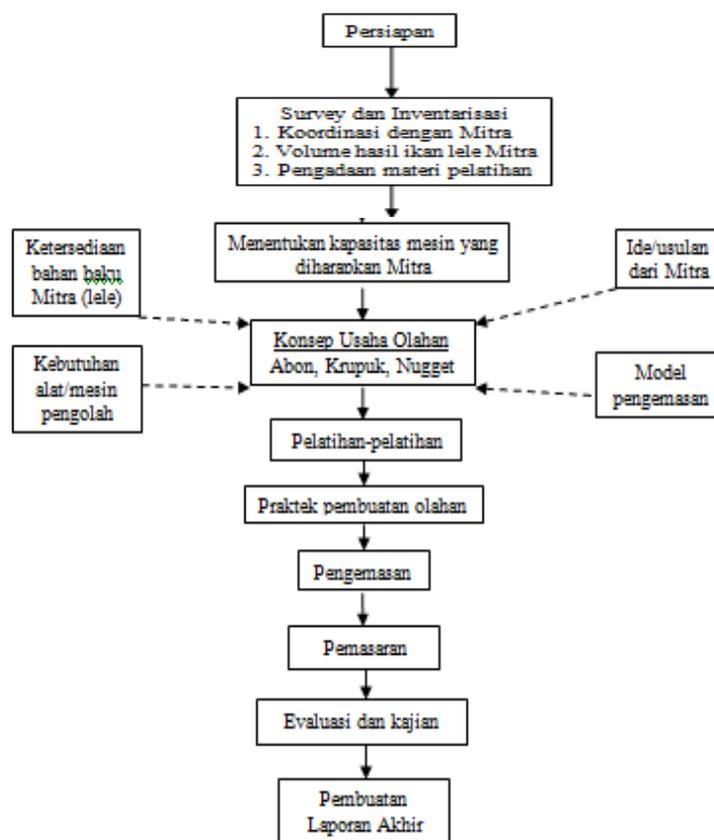
Permasalahan yang dihadapi oleh mitra 1 dan mitra 2 antara lain:

1. Belum adanya motivasi dan semangat kelompok peternak lele untuk berwirausaha memproduksi berbagai olahan lele. Hal ini disebabkan pernah mengalami kerugian karena produk olahan yang dibuat tidak laku di pasaran.
2. Kurangnya kreativitas dan inovasi kelompok peternak lele untuk mengolah pasca panen dan memproduksi olahan yang memiliki daya tarik tinggi pada konsumen. Masalah tersebut dimungkinkan pengaruh tingkat pendidikan mereka rata-rata dasar dan menengah.
3. Belum mempunyai relasi pemasaran produk dan pangsa pasar yang layak. Umumnya produk mereka hanya dipasarkan lokal saja dan jumlahnya pun masih terbatas.
4. Kurangnya modal investasi usaha mikro (kecil/rumah tangga), khususnya peralatan dan sarana penunjang lain. Hasil penjualan lele terkadang hanya mampu dimanfaatkan untuk biaya pakan sehari-hari.
5. Minimnya pengetahuan manajemen pengelolaan usaha lele, termasuk manajemen promosi usaha.

2. METODOLOGI

Tahapan langkah pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini diawali dengan sosialisasi, inventarisasi obyek dan penanganan prioritas masalah pada UKM, kemudian diadakan penyuluhan kepada 2 mitra di tempat pertemuan kelompok mitra. Penyelesaian permasalahan yang dihadapi oleh mitra 1 dan mitra 2 kelompok Peternak Lele yang dilakukan sebagai berikut:

1. Motivasi dan semangat kelompok peternak lele, kemampuan pengelolaan wirausaha (manajemen) ditingkatkan melalui pelatihan *in class* dengan materi sebagai berikut :
 - a. Pelatihan motivasi individu dan kelompok (*team*)
 - b. Pelatihan dan pembekalan kewirausahaan
 - c. Pelatihan manajemen (produksi, keuangan dan periklanan pemasaran).
2. Kreativitas dan inovasi kelompok peternak lele untuk mengolah pasca panen dan memproduksi olahan agar menambah nilai jual produk ditingkatkan melalui pelatihan *in class* dan *out class*, dengan materi:
 - a. Teknologi berbagai pengolahan produk lele (abon, krupuk, nugget)
 - b. Teknologi pengemasan olahan produk lele
 - c. Teknologi pemasaran 4P (*product, price, place, and promotion*) melalui penjualan langsung sampai melalui jaringan internet.
3. Kemampuan kelompok peternak terhadap relasi pemasaran produk dan pangsa pasar yang layak ditingkatkan melalui pelatihan bauran promosi (*promotion mix*) antara lain:
 - a. Teknik pembuatan iklan seperti iklan koran, majalah, radio, katalog dan poster.
 - b. Teknik publisitas positif maksimal dari pihak-pihak luar.
 - c. Teknik promosi dari mulut ke mulut dengan memaksimalkan hal-hal positif.
 - d. Teknik promosi penjualan dengan ikut pameran dan membagikan sampel.
 - e. *Public relation/PR* yang mengupayakan produk diterima masyarakat.
 - f. *Personal selling*/penjualan personil yang dilakukan tatap muka langsung.
- 4.. Memberikan bimbingan pengelolaan usaha lele dan manajemen keuangan usaha.



Gambar 1. Diagram Alir Pelaksanaan Program

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pengabdian masyarakat telah mengurai permasalahan yang dihadapi oleh mitra berupa:

1. Mitra bersama anggota peternak lele dan masyarakat sekitar telah mempunyai kemampuan pengelolaan wirausaha (manajemen) terpadu melalui pelatihan untuk berwirausaha memproduksi berbagai olahan lele.
2. Mitra bersama anggota peternak lele dan masyarakat sekitar telah mampu meningkatkan kreativitas dan inovasinya melalui pelatihan dan praktek langsung cara mengolah pasca panen dan memproduksi olahan (abon, krupuk, nugget) sehingga memiliki daya tarik tinggi pada konsumen.
3. Mitra bersama anggota peternak lele dan masyarakat sekitar telah membangun relasi pemasaran produk dan pangsa pasar yang layak melalui cara langsung sampai dengan internet.
4. Mitra bersama anggota peternak lele dan masyarakat sekitar telah mendapat bantuan modal investasi usaha mikro (kecil/rumah tangga) pada mitra, khususnya peralatan dan sarana penunjang lain berupa mesin pencabik/penyuir daging (produksi abon), mesin pencampur dan alat pengiris (produksi krupuk), mesin penggiling daging dan pencetak (produksi nugget) dan alat pengemas bahan plastik (pembungkus produk).
5. Mitra bersama anggota peternak lele dan masyarakat sekitar telah mendapat pengetahuan manajemen melalui pelatihan dan praktek langsung pengelolaan usaha lele, termasuk manajemen keuangan usaha.

3.1. Kendala yang masih dihadapi

Hasil perhitungan mitra secara kotor dari pembesaran lele hingga menjadi produk olahan sudah mendapatkan keuntungan yang cukup. Tetapi jika dimulai dari penetasan (menetaskan sendiri), maka potensi keuntungan akan lebih besar.



Gambar 2. Pengelasan rangka



Gambar 3. Pengelasan rangka vertikal



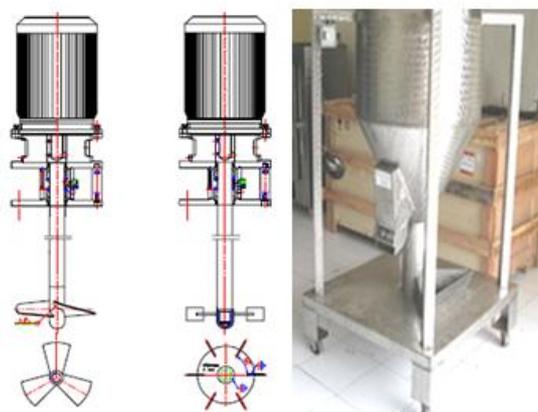
Gambar 4. Setting Pemindah Daya



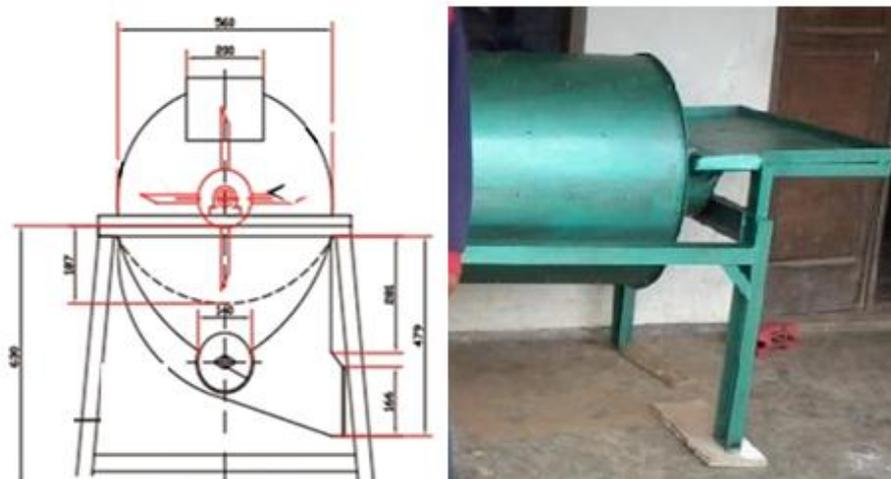
Gambar 5. Proses Perakitan



Gambar 6. Hasil Perakitan Mesin Penggiling



Gambar 7. Hasil Alat Pencampur Adonan



Gambar 8. Hasil Alat Pencabik Daging Lele

4. KESIMPULAN

Melalui kegiatan IbM terhadap peternak lele ini telah diperoleh hasil:

1. Mitra (peternak lele) telah dibekali edukasi teknologi produksi olahan lele (abon, krupuk, nugget), sehingga mempunyai nilai jual yang lebih tinggi.
2. Mitra (peternak lele) telah diberikan sarana penunjang berupa pencabik daging, mesin pencampur dan alat pengiris, mesin penggiling daging dan pencetak, alat pengemas bahan plastik
3. Mitra (peternak lele) telah menjalin kerjasama dengan beberapa toko atau konsumen di Karanganyar dan sekitarnya.
4. Mitra (peternak lele) telah mempunyai jiwa wirausaha bagi anggota kelompok peternak lele.
5. Mitra (peternak lele) telah meningkatkan ketrampilan, kemampuan dan inovasi kreativitas anggota kelompok peternak lele dalam hal manajemen usaha olahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous, 2009. Bahan Seminar Penyuluh KP, Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya, Departemen Kelautan dan Perikanan RI.
- Anonymous, 2011 Formulasi *Pakan Permentasi dan Teknik Pembuatan Pakan Alternatif dengan Bahan Baku Utama Sludge (kotoran sapi)*, Makalah. Dinas Perikanan dan Kelautan Propinsi Jawa Timur, Unit Pengelola Budidaya Air Tawar Kepanjen-Malang.
- Ferdian, Fajar. Maulina, Ine. Rosidah, 2012. *Analisis Permintaan Lele Dumbo (Clarias gariepinus) di Kecamatan Losarang, Kabupaten Indramayu*, Jurnal Perikanan dan Kelautan, Vol.3, No. 4, 93-98
- Hastuti, S., 2010, *Lele Kuning Dan Eliminasi Populasinya Melalui Aplikasi Sistem Budidaya Ikan Gyhienis Di Kampung Lele Boyolali*, Tahap I: Identifikasi lele kuning. Laporan Hasil Penelitian Hibah Kompetensi.
- Khairuman dan K. Amri. 2009. *Peluang Usaha dan Teknik Budidaya Lele Sangkuriang*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Morissan, 2010, *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu*, edisi 1, Kencana Jakarta.
- Nurjana D.J., 2010, *Analisis Proksimat daun Singkong*, Departemen Ilmu Nutrisi dan Teknologi Pakan. Fakultas Peternakan. Institut Pertanian Bogor.
- <https://nutroffish.wordpress.com/2011/page/3/>