

Pendampingan Pengembangan Produksi pada Peternakan Ikan Lele dan UMKM Pembuat Kerupuk Turunan Ikan Lele

Untung Usada¹

¹Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Sidoarjo

*email : untung_usada.tin@unusida.ac.id

Abstract. Catfish farmers are suppliers of ingredients for the Home Industry of catfish crackers in the Sidoarjo area for service activities by being used as activity partners. In running their business, both Partners experienced problems that had to be resolved in terms of production, finance, products, marketing and catfish cultivation. These problems are limited capital, financial management is still unstructured, the production process takes a long time due to cutting raw catfish crackers with a knife and making the dough manually. Home The catfish cracker industry has not been able to market its products to well-known shops because it does not yet have a Food and Home Industry certificate from the Health Service. Both partners' knowledge of marketing strategies, especially online, is still lacking. Knowledge of human resources (HR) of catfish farmers regarding catfish cultivation, especially making alternative feed, is still lacking. The team provides assistance to overcome problems only in the production, product, marketing and catfish farming aspects. This aims to increase the quality and income of partners. The team procured catfish cracker cutting machines and dough mixing machines for catfish farmers. The team also created a packaging design and submitted a Home Industry Food (PIRT) certificate to the Sidoarjo Health Service. The team conducted marketing training (marketing strategy) especially online for both partners and created blogs with the address www.krupukleleblog.wordpress.com for catfish breeders. The team procured feed making machines such as pellets for catfish farmers. After providing this assistance, the benefits that Partners get include a faster production process, better quality of crackers, easier marketing, increased knowledge of marketing strategies and being able to make their own alternative feed so that production costs are low.

Keywords: Catfish crackers, catfish cultivation, marketing, production

Abstrak. Peternak ikan lele sebagai pemasok bahan bagi Home Industri kerupuk lele di daerah Sidoarjo dalam kegiatan pengabdian dengan dijadikan mitra kegiatan. Dalam menjalankan usahanya, kedua Mitra mengalami permasalahan yang harus diselesaikan baik dalam aspek produksi, keuangan, produk, pemasaran maupun budidaya lele. Permasalahan tersebut adalah keterbatasan modal, manajemen keuangan masih belum terstruktur, waktu proses

produksi lama dikarenakan pemotongan krupuk lele mentah dengan pisau dan pembuatan adonan dilakukan manual. Home Industri krupuk lele belum bisa memasarkan produknya ke Toko ternama karena belum mempunyai sertifikat Pangan dan Industri Rumah Tangga dari Dinas Kesehatan. Pengetahuan kedua Mitra mengenai strategi pemasaran khususnya online masih kurang. Pengetahuan Sumber Daya Manusia (SDM) Peternak ikan lele mengenai budidaya ikan lele khususnya pembuatan pakan alternatif masih kurang. Tim mengadakan pendampingan untuk mengatasi permasalahan hanya pada aspek produksi, produk, pemasaran, dan budidaya lele. Hal ini bertujuan agar ada peningkatan kualitas dan pendapatan Mitra. Tim melakukan pengadaan mesin pemotong krupuk lele, mesin pencampur adonan untuk Peternak ikan lele. Tim juga membuat desain kemasan dan mengurus sertifikat Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) ke Dinas Kesehatan Sidoarjo. Tim melakukan pelatihan pemasaran (strategi pemasaran) khususnya online untuk kedua Mitra dan pembuatan blogs dengan alamat www.krupukleleblog.wordpress.com untuk Peternak ikan lele. Tim melakukan pengadaan mesin pembuat pakan seperti pellet untuk Peternak ikan lele. Setelah dilakukan pendampingan tersebut, manfaat yang didapat Mitra antara lain proses produksi lebih cepat, kualitas krupuk lebih bagus, lebih mudah memasarkan, pengetahuan mengenai strategi pemasaran bertambah dan dapat membuat pakan alternatif sendiri sehingga biaya produksi rendah. permasalahan yang dihadapi.

Kata Kunci: Kerupuk lele, budidaya lele, pemasaran, produksi

1. PENDAHULUAN

Kerupuk Lele merupakan salah satu dari berbagai jenis usaha yang awalnya dibutuhkan modal yang kecil. Selain itu ikan lele merupakan lauk yang banyak dikonsumsi masyarakat karena harganya yang relatif masih murah dibandingkan ikan laut. Kandungan gizi dari ikan lele ini juga lengkap mulai protein, kalori, lemak, kalsium dan fosfor [1] [2]. Sehingga dalam pendampingan ini, dilakukan pada Mitra Home Industri krupuk lele dan peternak ikan lele sebagai penyuply. Mitra Home Industri krupuk lele merupakan industri rumah tangga (*Home Industry*) pembuat krupuk lele yang dikelola oleh Erna lulusan SMU mulai tahun 2013. Pada awalnya keinginan untuk membiayai kuliahnya sendiri sehingga tidak menggantungkan kepada orangtuanya, timbul keinginan untuk membuat krupuk dari lele. Waktu itu terinspirasi dengan mudahnya mendapatkan lele didaerahnya, apalagi ada Mitra peternak ikan lele yang peternak lele dekat dengan lokasinya. Selain itu, keinginan untuk mempunyai usaha yang bisa dikelolanya secara mandiri bersama ibunya serta dapat membuka lapangan pekerjaan untuk ibu rumah tangga sekitarnya. Tiap bulan Mitra Home Industri krupuk lele memproduksi krupuk lele rata-rata 240 pak. Omzet tiap bulan sekitar 1-2 jt. Mitra peternak ikan lele merupakan penyuplai ikan lele bagi Mitra Home Industri krupuk lele. Mitra peternak ikan lele ini merupakan peternak lele yang bernama Bapak Katiran yang memulai usahanya pada tahun 2011. Pada tahun 2010, Mitra peternak ikan lele merencanakan untuk membangun kos-kosan tetapi karena terkendala ijin maka tidak bisa dilanjutkan. Bangunan yang masih berupa pondasi dan tembok kurang lebih 80 cm, dipakai untuk kolam ikan lele. Mitra peternak ikan lele memilih budidaya ikan lele yang awalnya sekedar hobi namun melihat hasilnya

yang menguntungkan akhirnya beliau berfokus untuk mengembangkan usaha ini [3]. Beliau belajar beternak lele dari buku panduan beternak lele yang beliau beli dan informasi dari sahabat beliau.

Dalam menjalankan usahanya, Mitra menemui berbagai permasalahan yang harus diselesaikan. Antara lain dalam dalam keuangan, produksi, produk, pemasaran maupun budidaya lele . Mitra Mitra Home Industri krupuk lele menemui permasalahan yang harus diselesaikan baik dalam aspek produksi, keuangan, produk maupun pemasaran. Permasalahan tersebut adalah keterbatasan modal, manajemen keuangan yang masih belum terstruktur, waktu proses produksi lama dikarenakan pemotongan krupuk lele mentah dengan pisau dan proses pencampuran bumbu dengan bahan untuk menjadi adonan dilakukan manual [4]. Selain itu Mitra Home Industri krupuk lele belum bisa memasarkan produknya ke Toko ternama karena belum mempunyai sertifikat Pangan dan Industri Rumah Tangga dari Dinas Kesehatan dan pengetahuan mengenai strategi pemasaran khususnya online masih kurang. Sedangkan permasalahan pada Mitra peternak lele dibagi dalam aspek keuangan, budidaya ikan lele dan pemasaran. Permasalahan tersebut adalah keterbatasan modal, manajemen keuangan yang masih belum terstruktur, pengetahuan Sumber Daya Manusia (SDM) mengenai budidaya ikan lele khususnya pembuatan pakan alternatif dan cara mengatasi penyakit ikan lele [5] [6]. Selain itu pengetahuan mengenai strategi pemasaran masih kurang. Sehingga diharapkan tujuan dari pelaksanaan pengabdian ini agar ada peningkatan kualitas produk dan pendapatan dari Mitra dapat terwujud.

2. METODE

Metode pelaksanaan dalam pendampingan ini dilakukan mulai dari koordinasi dengan tim dan Mitra, melaksanakan pendampingan sampai dengan evaluasi setelah pelaksanaan pendampingan. Berdasarkan dengan permasalahan yang dihadapi kedua Mitra, maka Tim melakukan pendampingan dalam bidang produksi, produk, pemasaran dan budidaya ikan lele. Kegiatan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Aspek produksi

Pada aspek produksi dititikberatkan kepada proses pembuatan pakan ternak untuk petani lele karena faktor terbesar yang membebani anggaran adalah pakan ternak. Untuk Mitra Home Industri krupuk lele faktor terpenting dalam proses produksi adalah pada proses pemotongan kerupuk. Mitra masih melakukan secara manual. Selain itu, alat pengadukan adonan juga menjadi prioritas dalam proses pendampingan ini.

2. Aspek produk

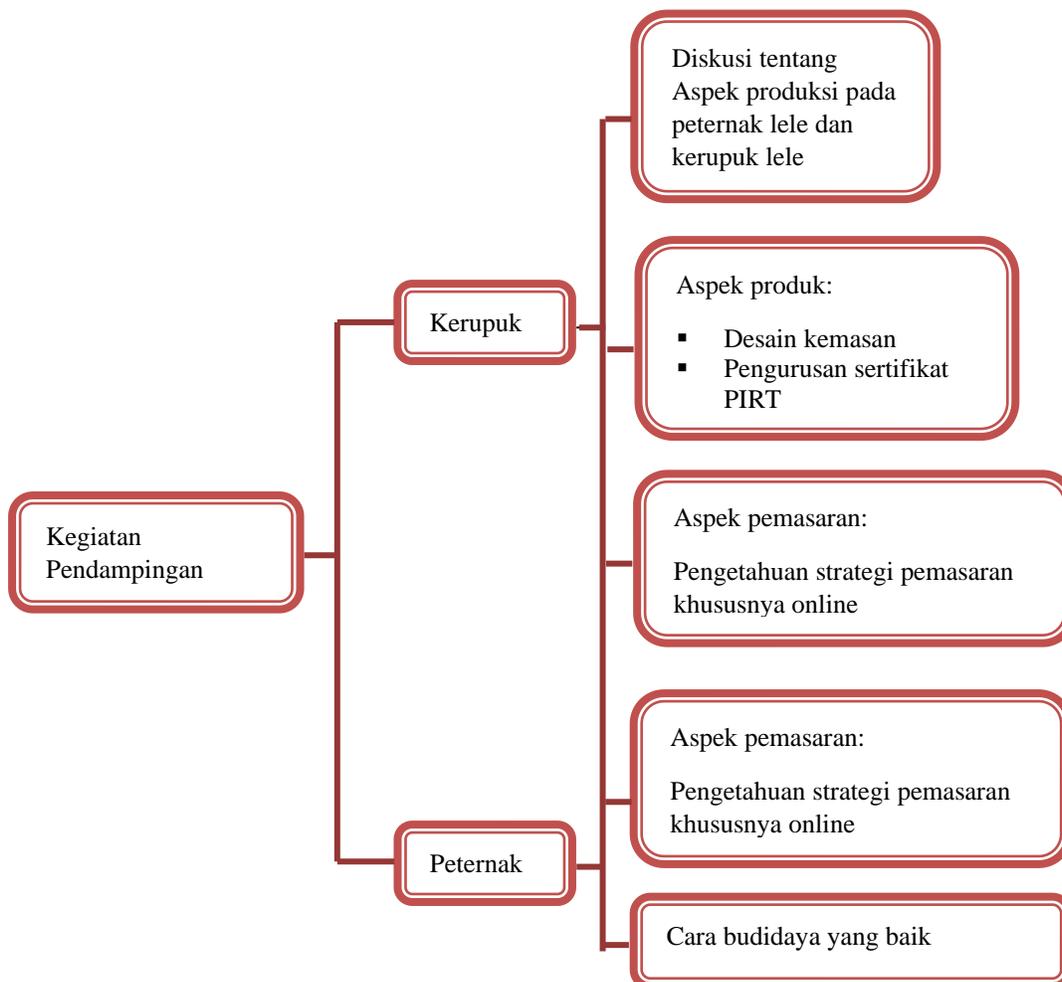
Pada aspek produk, Tim memberikan usulan desain kemasan sehingga mampu meningkatkan penjualan. Tim juga memberikan fasilitas dalam mengurus sertifikat PIRT ke Dinas Kesehatan Sidoarjo. Dengan adanya dukungan ini, diharapkan mitra mampu meningkatkan kualitas produknya terutama mitra Home Industri krupuk lele.

Untuk petani lele, kualitas lele dan kesehatan lele menjadi fokus dalam proses pendampingan yang dilakukan oleh tim. Kualitas lele yang diharapkan adalah yang sesuai dengan keinginan pasar [7].

3. Aspek pemasaran

Pada aspek pemasaran, Tim memberikan pengetahuan tentang strategi pemasaran khususnya online. Pemberian pendampingan untuk bisa menggunakan media sosial sebagai media promosi menjadi target utama. Semakin aktif mitra dalam melakukan promosi melalui media online diharapkan penjualan akan semakin meningkat. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan secara bersama-sama pada saat dilakukan pendampingan.

Secara garis besar pelaksanaan kegiatan pendampingan yang melibatkan dua mitra dilakukan secara bersama-sama dalam satu acara. Pendampingan ini dilaksanakan secara terbuka bagi siapa saja yang ingin mendapatkan pengetahuan tentang pengelolaan ikan lele beserta turunannya. Secara lengkap kegitanan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Pendampingan pada Mitra

3. HASIL DAN DISKUSI

Tim melakukan pendampingan pada kedua Mitra dalam aspek produksi, produk, pemasaran dan budidaya ikan lele. Pendampingan ini dimaksudkan untuk memberikan wawasan kepada pelaku/mitra dalam menjalankan usahanya baik sebagai pembuat kerupuk maupun sebagai peternak lele.

Pendampingan yang dilakukan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Aspek Produksi

Tim melakukan kajian terhadap alat-alat produksi yang dimiliki kedua mitra kegiatan. Ada beberapa rekomendasi untuk peternak lele dan UMKM Kerupuk lele. Kajian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa baik peralatan yang dimiliki oleh kedua mitra. Hasil kajian kemudian dijadikan sebuah rekomendasi untuk meningkatkan hasil produksi melalui peningkatan kualitas peralatan. Ada beberapa rekomendasi dalam kajian peralatan produksi diantaranya:

1) UMKM pembuat kerupuk ikan lele:

- a) Peralatan pengadukan terlalu kecil sehingga perlu peralatan yang lebih besar. Disarankan untuk menggunakan pengaduk berbasis listrik sehingga adonan semakin baik
- b) Alat pemotong kerupuk juga masih menggunakan secara manual. Perlu sebuah alat pemotong otomatis sehingga efisiensi produk semakin baik.

2) Peternak Lele

- a) Untuk efisiensi anggaran, peternak disarankan untuk menggunakan mesin pembuat pakan ternak sendiri
- b) Dalam menjaga kesehatan ikan lele, perlu alat yang dapat digunakan dalam kolam untuk membuat air selalu dalam kondisi baik [8].

2. Aspek produk

Tim memberikan materi tentang pengetahuan akan pentingnya desain produk. Desain yang baik akan meningkatkan ketertarikan konsumen untuk membeli. Selain itu, pengemasan yang selama ini menggunakan lele/lampu untuk merapatkan bungkusan, diperlukan alat siler pengisi udara pada plastik kemasan. Sebagai pendukung dalam peningkatan kualitas produk, mitra disarankan untuk mengurus pembuatan sertifikat PIRT ke Dinas Kesehatan Sidoarjo.

3. Aspek pemasaran

Tim memberikan pengetahuan tentang strategi pemasaran selama satu hari. Pengetahuan ini ditekankan pada strategi apa saja yang bisa dilakukan oleh Mitra untuk memasarkan produknya. Mulai dari mengikuti pameran, bekerjasama dengan toko atau supermarket, bekerjasama dengan Dinas Koperasi atau Disperindag agar mendapatkan info pameran. Selain itu bisa dipasarkan secara online melalui media sosial seperti whatsapp, instagram, blog, dll. Mitra pembuat kerupuk dibuatkan blogs dengan alamat www.krupukleleblog.wordpress.com.

Tim mengajari juga bagaimana mengoperasikan blogs dan secara kontinu diadakan pendampingan jika Mitra kesulitan dalam proses pengoperasiannya. Selain itu, tim juga melakukan pendampingan untuk selalu aktif dalam mempromosikan produknya di media sosial.

4. Aspek budidaya ikan lele

Tim memberikan rekomendasi dalam hal penghematan anggaran dengan pengadaan mesin pembuat pakan lele alternatif seperti pelet. Hal ini dikarenakan harga pelet sangat mahal, sehingga harus bisa mendapatkan pakan dengan bahan yang mudah didapat dan murah bahkan gratis. Selain itu, pakan ini bisa diawetkan dalam waktu yang lama seperti pelet sehingga mempermudah dalam pemberian pakan.

Kondisi hasil dari pendampingan dapat dilihat pada Tabel 1

Tabel 1. Kondisi Mitra Sebelum dan Setelah Pendampingan

Jenis Pendampingan	Kondisi Mitra	
	sebelum pendampingan	Harapan setelah pendampingan
1. Mesin pemotong krupuk lele	Waktu pemotongan lama dan hasil pemotongan tidak sama	Waktu pemotongan lebih cepat dan hasil pemotongan sama
2. Mesin pengaduk bumbu/adonan	Waktu pengadukan lama	Waktu pengadukan lebih cepat, lele banyak yang tidak terbuang baik duri maupun kepala
3. Pelatihan strategi pemasaran	Sedikit pengetahuan strategi pemasaran	Mengetahui strategi pemasaran khususnya marketing online
4. Pembuatan blogs	Hanya dikenal masyarakat sekitar	Dikenal masyarakat lebih luas
5. Desain kemasan	Kurang menarik	Lebih menarik, ada brand dan no. PIRT
6. Mesin pembuat pakan	Harus membeli pelet sehingga biaya produksi semakin mahal dan mempengaruhi omzet	Biaya produksi lebih murah



Gambar 2. Pendampingan yang dilakukan pada Mitra

4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapat dari kegiatan pendampingan yang dilakukan kepada Mitra adalah sebagai berikut:

1. Pendampingan yang dilakukan dalam aspek produksi, produk, pemasaran, dan budidaya ikan lele adalah pengadaan mesin pemotong krupuk lele, mesin pengaduk bahan/bumbu krupuk lele, mesin pembuat pakan, pengurusan sertifikat PIRT ke Dinas Kesehatan Sidoarjo, desain kemasan krupuk lele, pembuatan blogs, pelatihan marketing online (strategi pemasaran).
2. Kondisi Mitra setelah dilakukan pendampingan adalah waktu pemotongan lebih cepat dan hasil pemotongan sama, waktu pengadukan lebih cepat, lele banyak yang tidak terbuang baik duri maupun kepala, mengetahui strategi pemasaran khususnya marketing online, desain kemasan lebih menarik, dan biaya produksi lebih murah. Sehingga kualitas produk lebih bagus dan pendapatan mitra meningkat

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rulyansah, A., Junaidi., Herlin, H. 2019. Kelompok Industri Kreatif Kerupuk Lele Organik di Kecamatan Kademangan, Kanigaran Kota Probolinggo, *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, **1** 2 (p 1-9)
- [2] Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan. 2021. Kerupuk Daging Ikan Lele, Olahan Lele Bernilai Ekonomi. <https://dkpp.bulelengkab.go.id/informasi/detail/artikel/34-kerupuk-daging-ikan-lele-olahan-lele-bernilai-ekonomi>, diakses 26 Maret 2021.
- [3] Ketahui Tips dan Cara Budidaya Ikan Lele Mulai dari Benih hingga Panen. <https://batri.uma.ac.id/detail-budidaya-ikan-lele-dari-modal-hingga-keuntungan-yang-dapat-diperoleh/r> 27 November 2023. Batri Uma.
- [4] Angelia, Ika O. 2017. Kerupuk Ikan Lele (*Clarias sp*) dengan Substitusi Tepung Talas. *Jurnal Technopreneu*. **5** 2 (p 34-43).
- [5] Rangkuti Freddy. (1997). *Riset Pemasaran*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

- [6] Website Resmi Desa Jondang. 2021. Budidaya Ikan Lele sebagai Upaya Menjaga Ketahanan Pangan Keluarga. <http://jondang.jepara.go.id/index.php/artikel/2021/9/9/budidaya-ikan-lele-sebagai-upaya-menjaga-ketahanan-pangan-keluarga>. diakses November 2023.
- [7] Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan. 2023. Cara Budidaya Ikan Lele bagi Pemula dikolam Terpal. https://dkpp.bulelengkab.go.id/informasi/detail/artikel/58_cara-budidaya-ikan-lele-bagi-pemula-di-kolam-terpal. diakses November 2023.