



## **IbM PENGOLAHAN IKAN MENJADI PRODUK PANGAN KEMASAN PADA KELOMPOK INDUSTRI MIKRO DI KECAMATAN KEDATON BANDAR LAMPUNG**

Andri Winata, Bobby Bachry

IBI Darmajaya

Jl. Pagar Alam N0.93 Labuhan Ratu Bandar Lampung

e-mail : winata\_andri@yahoo.com

### **ABSTRAK**

Banyak sekali makanan olahan yang terbuat dari ikan, baik ikan laut maupun ikan air tawar, diantaranya ialah makanan tradisional khas dari Palembang maupun Lampung. Tekwan kemasan Cek Naing dan pempek kemasan Cek Nana merupakan produk hasil kelompok industri Mikro yang berada di kecamatan Kedaton Bandar Lampung. Kelompok UMKM tersebut membuat makanan olahan dari ikan air laut skala rumah tangga yang merupakan makanan khas/tradisional Palembang dan Lampung. Lokasi UMKM yang berada tidak jauh dari tempat pelelangan ikan (TPI) sangat menguntungkan dari segi harga, biaya transportasi dan ketersediaan bahan baku ikan laut segar pada saat musim dan cuaca baik. Untuk produksi per bulannya rata-rata mencapai 500 - 700 kg, namun pada saat hari raya dan hari-hari besar agama produksi bisa meningkat hingga 1-1,5 ton per bulan seiring dengan meningkatnya permintaan dari pelanggan, akan tetapi dikarenakan keterbatasan bahan baku pada saat cuaca buruk dan tidak adanya stok persediaan yang cukup sebagian permintaan tidak dapat terpenuhi dengan baik. Sebagai mitra dari kegiatan IbM ini ada permasalahan yang klasik berhasil diidentifikasi antara lain; a) karakter wirausaha dan pemimpin, b) kemampuan manajerial (manajemen bisnis), c) akses pasar, permodalan dan teknologi (baik informasi, mesin dan produksi). Tujuan pengabdian ini ialah untuk meningkatkan produktifitas usaha kelompok industri mikro pengolahan ikan menjadi produk pangan kemasan di Kec. Kedaton Bandar Lampung dengan menerapkan ilmu dan konsep kewirausahaan, kepemimpinan, manajemen, dan teknologi (pengawetan, pengemasan, dan informasi) sehingga industrinya dapat tumbuh dan berkembang lebih besar. Metode yang akan digunakan ialah pelatihan, pendampingan dan penerapan Ipteks pada kelompok industri mikro pengolahan ikan menjadi produk pangan kemasan di Kec. Kedaton Bandar Lampung dalam menerapkan ilmu dan konsep kewirausahaan, kepemimpinan, manajemen dan teknologi (pengawetan, pengemasan, dan informasi). Rencana kegiatan yang diusulkan yaitu: 1) Pelatihan Kewirausahaan, kepemimpinan dan Manajemen Bisnis secara keseluruhan, 2) Pelatihan penggunaan teknologi produksi pada usaha mikro, 3) Pelatihan tehnik Pengemasan, 4) Pelatihan penerapan strategi pemasaran dan penggunaan media promosi pada usaha mitra, 5) Penerapan Ipteks pada usaha mitra, 6) Pembimbingan, pendampingan dan pengawasan usaha mitra.

**Katakunci:** *IbM, Makanan Olahan, Pelatihan*



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Manajemen dapat diartikan sebagai ilmu dan seni tentang upaya untuk memanfaatkan semua sumberdaya yang dimiliki untuk mencapai tujuan secara efektif ( waktu yang singkat) dan efisien ( biaya yang rendah). Manajemen usaha mikro mitra dilakukan dengan tanpa metode pemasaran dan pengemasan yang baik. Pemasaran dilakukan dari mulut ke mulut dan hanya menggunakan media telepon atau sms untuk menerima pesanan, bisa juga dengan pelanggan mendatangi langsung lokasi produksi panganan. Hal ini berlangsung dari satu pelanggan ke pelanggan lainnya, tanpa merk produk maupun plang reklame di lokasi produksi dan promosi produk. Bahkan pada saat hari-hari tertentu seperti menjelang hari raya, banyak pemesanan tidak dapat dilayani dengan baik dikarenakan tenaga produksinya yang terbatas akibat kurangnya manajemen personalia, manajemen waktu dan penggunaan mesin teknologi produksi, penyimpanan maupun pengemasan, proses produksi hanya mengandalkan beberapa tenaga kerja saja, tanpa berani menambah personalia baru untuk memenuhi banyaknya pesanan yang datang, sehingga produksinya sangat terbatas dan banyak pelanggan yang kecewa dikarenakan pesannya ditolak dan tidak terlayani dengan baik.

### 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas dirumuskanlah masalah yang dihadapi oleh mitra ini yaitu:

1. Bagaimana aspek manajemen mitra
2. Bagaimana aspek produksi mitra
3. Bagaimana aspek pemasaran mitra
4. Bagaimana aspek pengemasan mitra

### 1.3 Target dan Luaran

Target dan luaran pengabdian ini adalah:

1. Memperbaiki aspek manajemen mitra
2. Memperbaiki aspek produksi mitra.
3. Memperbaiki aspek pemasaran mitra.
4. Memperbaiki aspek pengemasan mitra.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Hasil pengabdian ini diharapkan dapat:

1. Produktivitas mitra meningkat.
2. Produk UMKM memiliki daya saing yang tinggi.

## II. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini yaitu:

1. Mengadakan pelatihan kewirausahaan, kepemimpinan, manajemen, pencatatan keuangan, pemasaran, pengemasan dan teknologi (produksi maupun pemasaran)
2. Pemberian peralatan dan mesin produksi
3. Pendampingan
4. Evaluasi

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Hasil dari kegiatan dalam aspek manajemen

##### a. Pelatihan kewirausahaan, kepemimpinan, manajemen bisnis

Pelatihan ini diadakan di lokasi mitra dengan peserta pelatihan sebanyak 9 peserta yang merupakan pemilik, pengelola dan karyawan mitra. Pelatihan diadakan selama 1 hari dibagi dalam 3 sesi dengan durasi waktu per sesi pelatihan selama @ 2,5 Jam. Pemateri merupakan dosen kewirausahaan, manajemen pemasaran dan manajemen operasional yang juga pernah mengelola inkubator bisnis di kampus IBI Darmajaya. Materi yang diberikan memiliki tujuan agar mitra dapat berinovasi dan melakukan diversifikasi produknya dan juga memiliki pengetahuan mengenai kewirausahaan, kepemimpinan dan manajemen bisnis sehingga usahanya akan tumbuh dan berkembang. Setelah mengikuti pelatihan pemilik maupun pengelola melakukan inovasi dimulai dari penataan layout ruangan industri pengolahan ikan agar bersih dan rapi sehingga dapat meningkatkan produktivitas, melakukan diversifikasi produk dengan bahan olahan tetap ikan dalam bentuk model, adaan, otak-otak, siomay, kerupuk tulang ikan dan mpek mpek kulit atau pellet ikan untuk mengoptimalkan bahan baku. Pengetahuan mengenai kewirausahaan dapat dilihat dari hasil kuisisioner yang dibagikan pasca pelatihan, dimana peserta merasakan manfaat dengan bertambahnya wawasan mengenai pengelolaan bisnis kuliner. Selain itu mitra juga termotifasi untuk memperbaiki sistem manajemen usaha yang ada mulai dari sistem administrasinya, tata kelola / manajemen Sumber Daya Manusia, produksi, operasi, pemasaran dan keuangannya.

##### b. Pelatihan dalam melakukan pencatatan keuangan

Pelatihan ini diadakan di lokasi mitra dengan peserta pelatihan sebanyak 9 peserta yang merupakan pemilik, pengelola dan karyawan mitra. Pelatihan diadakan selama 1 hari dibagi dalam 3 sesi dengan durasi waktu per sesi pelatihan selama @ 2,5 Jam. Pemateri merupakan dosen akuntansi yang mengajar mata kuliah akuntansi keuangan dan akuntansi biaya. Materi yang diberikan mengenai perhitungan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual yang optimal, pencatatan kas masuk dan keluar serta pembuatan laporan keuangan sederhana. Tujuan diadakannya pelatihan agar mitra dapat menghitung harga pokok produksi sehingga dapat menghitung harga jual dan laba yang diharapkan. Tujuan lainnya adalah agar mitra dapat membuat pencatatan akuntansi dan pembuatan laporan keuangan yang dapat digunakan sebagai sumber informasi keuangan. Setelah diadakan pelatihan mitra mulai mengetahui bagaimana cara menghitung harga pokok produksi sehingga dapat meneukan harga jual produk dengan tepat. Selain itu mitra juga dapat mengetahui bagaimana cara membuat laporan keuangan usahanya sehingga dapat diketahui kondisi keuangan usaha mitra serta keuntungan/rugi usaha.

##### c. Pelatihan dalam penerapan teknologi

Tujuan pelatihan ini adalah memperkenalkan penggunaan teknologi untuk efektivitas dan efisiensi produksi untuk mendapatkan hasil yang optimal dengan pemanfaatan ipteks. Beberapa pelatihan diberikan termasuk bantuan beberapa teknologi untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi produksi. Mitra dijelaskan bagaimana pentingnya penggunaan teknologi untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi produksi sehingga produk yang dihasilkan berkualitas, memiliki standard dan berdaya saing tinggi serta pentingnya penggunaan teknologi dalam bidang pemasaran sehingga hasil yang didapatkan mitra akan optimal. Mitra juga

diajarkan bagaimana cara menggunakan teknologi mesin dan peralatan yang diberikan sebagai bantuan untuk meningkatkan produktivitas usaha mitra.

### 3.2 Hasil dari rencana kegiatan dalam aspek produksi

Penambahan peralatan pendukung produksi

#### a. Penambahan mesin penyimpanan hasil produksi

Usaha mikro membutuhkan mesin pendingin untuk penyimpanan hasil produksi yang permintaannya semakin banyak. Mesin pendingin selama ini yang sudah ada hanya terdiri dari 2 unit lemari pendingin dan 1 box lemari es. Penambahan 2 unit box es sangat membantu peningkatan stok produksi, Hal ini berdampak mengurangi penolakan permintaan pelanggan akibat tidak tersedianya stok yang ada. Saat ini mesin penyimpanan bahan baku dan produk mitra sudah bertambah besar kapasitasnya. Berikut ini gambar perangkat lemari pendingin yang diberikan ke mitra.

#### b. Penerapan teknologi dalam proses produksi

Pemberian mesin penggiling daging ikan kepada mitra dirasakan sangat membantu dalam proses produksi dikarenakan prosesnya lebih mudah, cepat, berkualitas, efektif dan efisien sehingga produksinya semakin meningkat dan berstandar.

### 3.3 Hasil dari rencana kegiatan dalam aspek pemasaran

#### a. Mengenalkan dan memberi pelatihan strategi dan media promosi serta membuka akses pemasaran ke relasi dan beberapa saluran distribusi

Pelatihan strategi dan media promosi diberikan kepada kedua mitra dalam upaya untuk membantu mitra meningkatkan penjualannya. Mitra diajak untuk lebih aktif menawarkan produknya ke beberapa saluran distribusi maupun media yang ada. Selain itu juga diajarkan bagaimana cara mempromosikan produk yang ada dengan baik menggunakan media-media yang ada, murah namun dampak dan jangkauannya luas sehingga strategi pemasaran maupun promosi yang dilakukan efektif dan efisien. Dengan pemilihan strategi pemasaran dan promosi yang tepat diharapkan adanya peningkatan penjualan dan laba.

#### b. Mengenalkan dan memberikan pelatihan pemasaran online menggunakan media internet dan sosial media.

Pelatihan pemasaran online menggunakan media internet dan social media selama ini belum pernah dilakukan oleh mitra, hasil dari pelatihan ini mitra saat ini sudah memiliki web online dengan nama website [www.dapoeraisyah.com](http://www.dapoeraisyah.com). Media social instagram dengan nama [@dapoeraisyah@instagram.com](https://www.instagram.com/dapoeraisyah). Hal ini akan berdampak pada peluasan pangsa pasar mitra ke seluruh Indonesia. Saat ini mitra sedang mempelajari dan memperdalam terus pengoperasian websitenya agar dapat difungsikan secara optimal untuk memperluas jaringan pasar mitra. Berikut ini adalah tampilan website : [www.dapoeraisyah.com](http://www.dapoeraisyah.com).

### 3.4 Hasil dari rencana kegiatan dalam aspek pengemasan

#### a. Penambahan peralatan pengemasan kedap udara

Penambahan peralatan pengemasan kedap udara merupakan upaya untuk transfer teknologi diantaranya adalah mesin vacuum seller untuk menambah daya tahan penyimpanan produk yang lebih baik, tahan lama, menarik dan berdaya saing tinggi sehingga produk bisa disejajarkan dengan produk buatan pabrik dan dapat dipasarkan ke tempat yang lebih jauh dengan jangka waktu penyimpanan yang lebih lama.

#### b. Penambahan dan penerapan teknologi pengeringan bumbu

Dengan oven pengering, bumbu basah yang akan dikirim ke luar kota dapat lebih awet dan terjamin. Bumbu dan cabai untuk tekwan yang selama ini basah akan dikeringkan dengan menggunakan oven dan kemudian digiling lalu dimasukkan ke

plastic dan dikemas. Hal ini akan membuat kualitas bumbu dan cabai semakin terjaga, tahan lama, menarik, praktis dan berdaya saing sehingga produk bisa dikirim ke berbagai daerah dengan mudah dan praktis.

c. Pelatihan pembuatan merek, stiker dan kemasan

Mitra dijelaskan betapa pentingnya arti sebuah nama atau merek pada sebuah produk. Merek akan menjadi identitas dan sekaligus sebagai media komunikasi antara si produsen dengan para calon konsumennya. Merek juga dapat menjadi daya tarik bagi konsumen. Pada pelatihan ini mitra diajarkan bagaimana cara membuat label / stiker yang paling mudah dan sederhana namun telah memenuhi kriteria-kriteria label yang baik dan menarik. Selain itu mitra juga dikenalkan beberapa model kemasan yang baik dan menarik sehingga kemasan tadi tidak hanya berfungsi sekedar sebagai wadah saja namun juga dapat sebagai media komunikasi dan daya tarik bagi konsumen. Dengan pelatihan ini diharapkan kemasan produk mitra lebih menarik, mudah dikenali, awet menyimpan produk sehingga produk memiliki daya saing yang tinggi.

## IV. KESIMPULAN

Metode pelatihan dan pendampingan secara langsung dan intens di lokasi mitra sangat efektif untuk meningkatkan wawasan dan skill mitra dalam pengembangan usahanya.

### 4.1 Hasil dari kegiatan dalam aspek manajemen

a. Pelatihan kewirausahaan, kepemimpinan, manajemen bisnis

Setelah mengikuti pelatihan pemilik maupun pengelola melakukan inovasi dan diversifikasi produk. Pengetahuan mengenai kewirausahaan, kepemimpinan dan manajemen bisnis meningkat, bertambahnya wawasan mengenai pengelolaan bisnis kuliner.

b. Pelatihan dan pendampingan dalam melakukan pencatatan keuangan

Mitra dapat membuat pencatatan akuntansi dan pembuatan laporan keuangan yang dapat digunakan sebagai sumber informasi keuangan yaitu meliputi:

- Adanya perhitungan harga pokok produksi.
- Dapat menentukan harga jual yang tepat.
- Adanya laporan keuangan usaha mikro (*bankable*).

c. Pelatihan dan pendampingan dalam penerapan teknologi skills

Mitra telah menggunakan dukungan teknologi dalam metode proses produksi produk, pengemasan dan pemasaran sehingga dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi produksi.

### 4.2 Hasil dari rencana kegiatan dalam aspek produksi

a. Penambahan mesin penyimpanan hasil produksi

Penambahan mesin penyimpanan hasil produksi seperti lemari es dan freezer dirasa sangat membantu peningkatan kapasitas dan stok produksi mitra

b. Penambahan peralatan pendukung produksi

Penambahan peralatan pendukung produksi membuat produksi tekwan dan empek-empek semakin mudah, efektif dan efisien sehingga meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi mitra.

c. Penerapan teknologi dalam proses produksi

Penerapan teknologi dalam proses produksi selain meningkatkan produksi juga dapat meningkatkan kualitas dan standar produksi sehingga produk memiliki daya saing yang tinggi.



#### 4.3 Hasil dari rencana kegiatan dalam aspek pemasaran

- a. Mengenalkan dan memberi pelatihan strategi dan media promosi serta membuka akses pemasaran ke relasi dan beberapa saluran distribusi  
Pelatihan strategi dan media promosi serta membuka akses pemasaran ke relasi dan beberapa saluran distribusi dapat meningkatkan penjualan.
- b. Mengenalkan dan memberikan pelatihan pemasaran online menggunakan media internet dan sosial media.  
Pelatihan pemasaran online menggunakan media internet dan sosial media membuat pangsa pasar semakin luas cakupannya.

#### 4.4 Hasil dari rencana kegiatan dalam aspek pengemasan

- a. Penambahan peralatan pengemasan kedap udara  
Kemasan dan kualitas bumbu semakin terjaga, tahan lebih lama, menarik dan berdaya saing tinggi.
- b. Penambahan dan penerapan teknologi pengeringan bumbu  
Kemasan dan kualitas bumbu semakin terjaga, tahan lebih lama, menarik dan berdaya saing tinggi.
- c. Pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan merek, stiker dan kemasan  
Bumbu lebih awet, kemasan menarik dan adanya merk pada kemasan sehingga lebih menarik, berdaya saing dan mudah dikenali oleh pelanggan dan calon konsumen.

### DAFTAR PUSTAKA

- [ 1 ] Alma, Buchari. 2011. Kewirausahaan. Bandung : Alfabeta
- [ 2 ] Barlian, Inge., Badra, Catharina., Maria, Elvy. 2013. Peran Wirausaha Muda Terhadap Perkembangan Kewirausahaan Kreatif Di Bandung.
- [ 3 ] Hendro. 2011. Dasar-dasar Kewirausahaan. Jakarta : Erlangga
- [ 4 ] Kasali. Rhenald, dkk. 2010. Modul Kewirausahaan: Untuk Program Strata 1. Jakarta: Penerbit Hikmah.
- [ 5 ] Kasmir. 2012. Kewirausahaan. Jakarta : Rajawali Persada
- [ 6 ] Modul Manajemen Usaha Kecil. 2010. Jakarta: Kementerian Pendidikan Nasional
- [ 7 ] Osterwalder, Pigneur. 2012. *Business Model Generation*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- [ 8 ] Saiman, Leonardo. 2011. Kewirausahaan. Jakarta : Salemba Empat
- [ 9 ] Sudrajad. 2012. Kiat Mengentaskan Pengangguran & Kemiskinan Melalui Wirausaha. Jakarta : Bumi Aksara
- [10] Sumardjo. 2007. Program Pelatihan Belajar Bekerja erpadu. Yogyakarta.
- [11] Sunarya, Abas. 2010. Kewirausahaan. Yogyakarta: Andi Offset
- [12] Suryana. 2013. Kewirausahaan. Jakarta : Salemba Empat
- [13] Suryana, Yuyus., Bayu, Kartib. 2010. Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses. Jakarta: Prenada Media Group
- [14] Sukamti, Umi. 2000. Manajemen Perusahaan Kecil dan Kewirausahaan. Jakarta : Dikjen dikti
- [15] Ulum, Bahrul. 2011. Saatnya Wirausahawan Muda. Makassar: Makassarpreneur Intermedia