

Peningkatan Pendapatan Usaha Kelompok Budidaya Ikan Lele Melalui Diversifikasi Hasil Panen

^aYayat Sujatna  dan ^bImal Istimal 

^aProgram Studi Akuntansi Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan,

^bProgram Studi Manajemen Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan

ABSTRAK

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan teknik pengolahan ikan lele; meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mitra dalam penerapan teknologi dan pengetahuan dalam pengolahan ikan lele; meningkatkan nilai tambah dari lele melalui diversifikasi olahan ikan lele; meningkatkan pendapatan kelompok tani budidaya ikan lele. Metode yang digunakan untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh khalayak sasaran (mitra) adalah dengan pendekatan *Participatory Rural Appraisal* (PRA). Metode PRA merupakan metode pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan melibatkan mitra dalam kegiatan. Tahapan-tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian terdiri dari penyuluhan, pelatihan dan praktek langsung serta evaluasi. Hasil kegiatan ini adalah pemahaman kesadaran mitra tentang diversifikasi produk terutama olahan lele meningkat; mitra mampu membuat berbagai olahan lele, yaitu siomay lele dan bakso lele; dan mitra mampu memasarkan produknya (olahan lele) melalui sosial media.

INFORMASI ARTIKEL

Diterima 09 Agustus 2012

Dipublikasi 28 September 2019

KATA KUNCI

Diversifikasi; ikan lele, sosial media

1. Pendahuluan

Berdasarkan Dinas Perikanan dan Peternakan Kabupaten Bogor, Bogor merupakan daerah dengan penghasil lele terbesar di Jawa Barat. Salah satu faktor pendukungnya adalah iklim yang dimiliki oleh daerah Kabupaten Bogor sangat mendukung dalam keberhasilan budidaya ikan lele. Kelayakan lahan dan air, kisaran suhu, curah hujan, dan sebagainya di Kabupaten Bogor telah menunjukkan kesesuaian yang cukup tinggi untuk digunakan sebagai lahan usaha budidaya berbagai spesies ikan, baik ikan konsumsi maupun ikan hias. Peluang inilah yang kemudian dimanfaatkan oleh masyarakat Kabupaten Bogor untuk berternak berbagai jenis ikan termasuk ikan lele. Hasilnya, Kabupaten Bogor merupakan pemasok ikan terbesar ketiga di tingkat nasional. Selain itu, Kabupaten Bogor juga merupakan salah satu kabupaten/kota ditetapkan menjadi kawasan Minapolitan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) bersama dengan 197 kabupaten/kota lainnya.

Masyarakat Kabupaten Bogor dalam budidaya ikan lele beragam, sebagian hanya pembibitan, tidak sedikit juga yang melakukan pembesaran. Atau keduanya, pembibitan sekaligus pembesaran. Disesuaikan dengan kemampuan dan potensi yang dimiliki. Namun sulit ditemukan pembudidaya, baik kelompok maupun perorangan yang melakukan diversifikasi hasil budidaya ikan lele, yaitu dilakukan proses pengolahan ikan sebelum dijual. Alasan utama yang menyebabkan para petani untuk langsung menjual hasil ternaknya adalah karena akan lebih cepat mendapatkan penghasilan

dengan risiko yang sangat rendah. Berbeda dengan dilakukan diversifikasi, selain memakan waktu dan tenaga serta modal, juga resiko tidak terjual dan lambatnya perputaran sangat tinggi.

Padahal diversifikasi produk merupakan langkah yang tepat dalam meningkatkan nilai jual hasil pertanian/peternakan dengan berlipat dibandingkan dengan dijual langsung tanpa proses pengolahan. Menurut Mahardana *et al.*, (2015) dalam penelitiannya menyatakan bahwa hasil olahan lele lebih menguntungkan dibandingkan dengan yang tidak diolah (dijual langsung). Nilai tertinggi dari hasil olah lele menurut penelitian tersebut adalah abon lele yang mencapai Rp 38.250 per kg dibandingkan dengan dengan dijual langsung yang hanya mendapatkan keuntungan sebesar Rp 11.550 per kg. Berbagai olahan ikan lele dapat dikembangkan (diversifikasi), seperti pecel lele prozen, abon lele, bakso lele, sosis lele, kripik lele, dan lain sebagainya. Hasil pertanian/perikanan yang dilakukan diversifikasi memiliki potensi dan nilai ekonomi yang tinggi. Karena tren masyarakat (konsumen) saat ini selalu tertarik dengan hal-hal yang baru dan unik. Jika diversifikasi ini dapat dilakukan oleh setiap petani, tidak hanya dapat meningkatkan hasil penghasilan saja namun juga para petani tidak akan dibebani untuk memproduksi lele yang lebih banyak untuk meningkatkan pendapatan dengan biaya yang tinggi.

Saat ini petani/peternak ikan lele, khususnya di Kabupaten Bogor, memiliki kendala dalam budidaya ikan lele, terutama pembesaran, yaitu tingginya biaya pakan. Sebagaimana diketahui bahwa biaya budidaya ikan lele sebanyak 70% merupakan biaya pakan dari keseluruhan biaya produksi. Sementara harga pakan dipasaran dari waktu ke waktu mengalami kenaikan. Tingginya biaya pakan ini tentu saja dapat mempengaruhi produksi para petani jika tidak diantisipasi. Salah satu upaya yang perlu dilakukan dalam meminimumkan biaya produksi budidaya ikan lele adalah melalui diversifikasi.

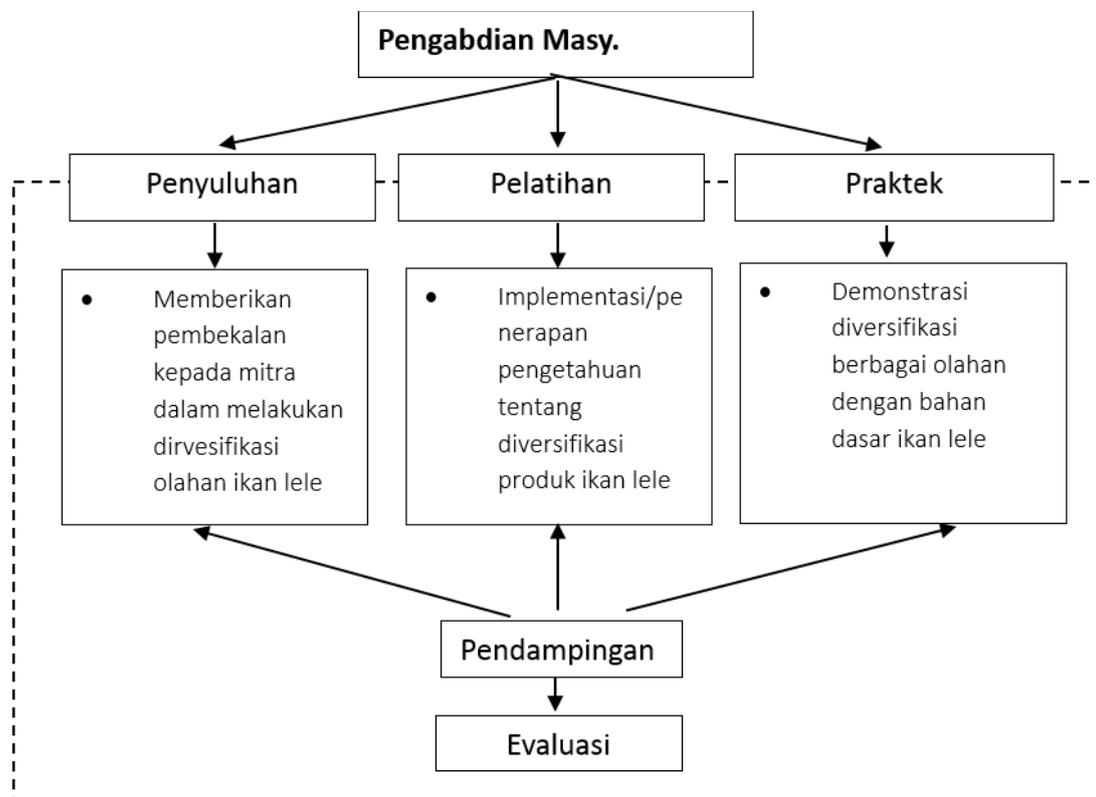
Diantara para petani yang mengalami kendala dalam biaya produksi ikan lele ini adalah kelompok budidaya ikan lele di Kampung Ciuncal, Desa/Kec. Cigudeg - Kabupaten Bogor. Kelompok budidaya ikan lele di Kampung Ciuncal ini merupakan mitra pengabdian sebelumnya yang dilaksanakan pada tahun 2017. Tujuan pengabdian masyarakat sebelumnya adalah mengurangi tingkat pengangguran di Kabupaten Bogor melalui kewirausahaan, yaitu melalui budidaya ikan lele. Hasil pengabdian masyarakat tersebut adalah bahwa pelaksanaan pengabdian masyarakat bidang kewirausahaan dapat meningkatkan minat masyarakat dalam berwirausaha melalui potensi lokal. Pelaksanaan pengabdian dapat meningkatkan pendapatan mitra (khalayak sasaran).

Meskipun pengabdian tersebut telah berhasil dilaksanakan dan mencapai apa yang diharapkan, namun kalangan mitra sendiri terdapat kendala. Diantara kendala yang dihadapi adalah tingginya biaya pakan yang mengakibatkan selisih atau keuntungan sedikit. Terdapat dua cara untuk mengatasi masalah tersebut, pertama membuat pakan sendiri atau mencari pakan alternatif. Kedua adalah dengan cara melakukan diversifikasi pasca panen. Berdasarkan situasi dan kondisi yang dihadapi oleh kelompok budidaya di Kabupaten Bogor ini, diantara alternatif tersebut yang mungkin ditempuh adalah melakukan diversifikasi produk. Diversifikasi ini juga dapat menstabilkan harga jual disaat harga jual ikan lele secara langsung (tidak diolah) mengalami fluktuatif. Harga tertinggi ikan lele konsumsi mencapai Rp 16.000; namun bisa turun sesuai dengan harga pasaran hingga mencapai Rp 13.000. dalam kondisi harga terendah, para petani/peternak akan mengalami kerugian yang cukup tinggi.

2. Metode dan Pendekatan

Metode yang digunakan untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh khalayak sasaran (mitra) adalah dengan pendekatan *Participatory Rural Appraisal* (PRA). Metode PRA merupakan metode pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan melibatkan mitra dalam kegiatan (Yelianti, 2016). Tahapan-tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian terdiri dari penyuluhan, pelatihan dan praktek langsung serta evaluasi. Tahapan tersebut dapat digambarkan sebagaimana tersaji dalam Gambar 1. Kegiatan evaluasi pengabdian masyarakat dilakukan untuk mengetahui efektifitas atau keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan. Kegiatan ini dilakukan setelah kegiatan pengabdian

selesai dilaksanakan. Keberhasilan atau efektivitas kegiatan dapat dilihat dari capaian-capaian kegiatan berdasarkan indikator-indikator tertentu. Adapun indikator capaian dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini sebagaimana tersaji dalam Tabel 1.



Gambar 1. Metode Pengabdian Masyarakat

Tabel 1. Instrumen Evaluasi Kegiatan

Indikator Keberhasilan	Sumber Data	Instrumen
Meningkatnya pemahaman mitra tentang diversifikasi produk olahan lele	Primer	Persepsi mitra melalui pertanyaan kuesioner dan/atau wawancara
Mitra mampu membuat berbagai olahan dari ikan lele	Primer	Pengamatan langsung
Adanya berbagai olahan berbahan dasar ikan lele	Primer	Pengamatan langsung
Mitra mampu memasarkan produk olahan ikan lele secara <i>online</i> .	Primer	Pangamatan langsung, media sosial

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Penyuluhan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diawali dengan penyuluhan. Penyuluhan yang dimaksud memberikan pemahaman atau materi kepada mitra tentang pentingnya melakukan diversifikasi produk, khusus ikan lele. Karena dapat memberikan nilai tambah pada ikan tersebut, yaitu adanya peningkatan harga jual dibandingkan dengan sistem penjualan secara langsung tanpa adanya dilakukan diversifikasi atau diolah terlebih dahulu. Beberapa produk olahan lele yang

dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan diantaranya adalah bakso lele, siomay lele, lele fillet, lele prozen dan produk olahan lainnya. Penyuluhan ini dilakukan dalam rangka menambah dan meningkatkan pemahaman mitra terkait dengan produk olahan lele tersebut. Disamping dengan materi lain seperti materi pemasaran. Materi-materi yang diberikan dalam penyuluhan ini dibagi ke dalam dua klasifikasi, yaitu materi pemasaran dan materi diversifikasi produk. Materi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Materi pemasaran

Materi ini diberikan dalam upaya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam memasarkan produknya. Baik pemasaran secara konvensional maupun pemasaran secara online, termasuk media-media pemasaran yang efektif dan efisien. Materi pemasaran yang diberikan dalam kegiatan ini meliputi: (a) pengertian dan konsep pemasaran secara umum; (b) strategi pemasaran produk secara konvensional dan digital; (c) kunci Pemahaman Pemasaran (STP); (d) cara menentukan segmen pasar; (d) pengertian dan konsep promosi; (e) pengemasan; (f) sarana dan media promosi yang efektif dan efisien; dan (g) peningkatan penjualan melalui pemanfaatan bauran pemasaran (*marketing mix*).

2. Materi diversifikasi produk

Sementara materi diversifikasi produk diberikan dalam upaya memberikan pemahaman dan keterampilan mitra dalam melakukan diversifikasi produk olahan ikan lele. Materi yang diberikan meliputi cara membuat siomay lele, cara membuat bakso lele, cara membuat ikan fillet, cara membuat lele beku, dan cara membuat lele goreng krispi. Metode pemberian materi dilakukan melalui metode kelas sekaligus diskusi. Pelaksana memberikan materi yang langsung didiskusikan dengan peserta (mitra). Pemberian materi dilakukan secara dua arah, melalui tanya jawab dan komentar antar dua pihak.

3.2 Pelatihan Diversifikasi Olahan Ikan Lele

Pelatihan atau demonstrasi diversifikasi produk olahan lele dilakukan sebagai tidak lanjut dari pelatihan atau pemberian materi tentang diversifikasi olahan ikan lele. Demonstrasi dilakukan oleh mitra bersama dengan pelaksana kegiatan dengan tugas dan kewajiban masing-masing. Produk yang dibuat dalam demonstrasi ini adalah siomay lele. Seluruh bahan dan peralatan disiapkan oleh mitra. Pelaksana kegiatan hanya mengamati dan membantu kegiatan tertentu. Sebagian besar kegiatan dilaksanakan oleh mitra.



Gambar 2. Proses Pembuatan Siomay Lele

Tahap-tahap pelaksanaan kegiatan dilakukan meliputi persiapan bahan dan peralatan, pembuatan siomay dan pendamping, pembuatan bumbu. Secara teknis langkah-langkah pembuatan siomay ikan lele sebagai berikut: pertama, persiapan bahan dan peralatan. bahan terdiri dari bahan baku dan bumbu. Bahan baku yang perlu dipersiapkan antaral lain Ikan lele *fresh*, bawang putih yang sudah goreng kurang lebih , tepung sagu, daun bawang; minyak goreng

secukupnya, telur ayam. Sementara bahan untuk bumbu yang dipersiapkan adalah bawang putih, penyedap rasa, garam, merica bubuk, gula pasir, bumbu untuk saos kacang: kacang tanah yang sudah goreng, kemiri, daun jeruk, bawang putih, air panas secukupnya, cabe besar, cabe kecil merah, gula pasir, garam, penyedap rasa, dan bawang merah. Selanjutnya adalah cara membuat siomay ikan lele dilakukan dengan tindakan sebagai berikut: (1) menyiapkan minyak, kemudian masukkan bumbu yang telah digiling sampai harum; (2) mencampur semua bahan baku dalam satu tempat kecuali tepung dan telur; (3) menghaluskan bahan yang dicampur dengan *mixer* hingga tercampur merata, pindahkan bahan ke dalam tempat lain; (4) mencampurkan tepung serta telur dengan bahan yang sudah *dimixer*; (5) menguleni dengan tangan hingga menjadi adonan siomay yang pas; (6) membentuk adonan sebesar siomay pada umumnya; (7) mengukus adonan yang telah dibentuk sampai matang; (8) membuat bumbu; dan (9) penyajian siomay.

3.3 Pratik Pembuatan Olahan Lele

Praktek pembuatan olahan lele dilakukan langsung oleh mitra tanpa pendampingan dan pengawasan pelaksana kegiatan. Kegiatan ini merupakan tindak lanjut dari pelatihan dan demonstrasi yang telah dilakukan sebelumnya. Mitra tidak hanya membuat siomay lele, namun juga telah membuat bakso lele.

3.4 Pelatihan Pemasaran Melalui Sosial Media

Tujuan dilakukannya diversifikasi produk olahan lele adalah dalam rangka meningkatkan nilai jual ikan lele dibandingkan dengan dijual secara langsung. Namun tantangannya adalah pemasaran produk olahan tidak semudah menjual ikan lele secara langsung. Maka dari itu dibutuhkan strategi marketing yang dapat menjangkau masyarakat luas. Pada kesempatan ini, produk mitra akan dipasarkan melalui media sosial, yaitu Facebook dan WhatsApp (WA). Pembuatan akun sosial media dilakukan oleh mitra dengan pendampingan pelaksanaan kegiatan. Tahap-tahap yang dilakukan adalah dengan membuat email terlebih dahulu. Dilanjutkan dengan pengisian data yang dibutuhkan sebagaimana terdapat pada aplikasi Facebook, dan WA untuk memulai daftar (*sign up*). Berikut adalah tampilan promosi atau pemasaran produk olahan lele melalui sosial media.

3.5 Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui efektivitas kegiatan, juga sebagai upaya perbaikan kegiatan jika akan dilakukan kegiatan sejenis dimasa yang akan datang. Berdasarkan evaluasi yang telah dirumuskan sebelumnya, terdapat empat target yang akan dicapai yaitu tentang pemahaman mitra terkait materi yang telah diberikan, kemampuan mitra membuat olahan lele, serta kemampuan mitra dalam memasarkan produknya di media sosial. Berikut adalah hasil evaluasi berdasarkan capaiannya.

Tabel 2. Evaluasi Capaian Kegiatan

Penilaian	Capaian
Peningkatan pemahaman mitra tentang diversifikasi produk olahan lele	Mitra telah memahami materi yang diberikan. Indikator capaian ini dilihat dari hasil pemberian materi. Mitra pro aktif dalam pembahasan materi.
Kemampuan mitra dalam membuat berbagai olahan dari ikan lele	Mitra telah mampu membuat olahan lele. Diantaranya adalah siomay lele dan bakso lele
Adanya berbagai olahan berbahan dasar ikan lele	Terdapat hasil berbagai olahan lele yang telah dibuat oleh mitra.
Kemampuan mitra dalam memasarkan produk olahan ikan lele melalui sosial media.	Mitra mampu memasarkan produknya secara <i>online</i> melalui sosial media yaitu Facebook dan WhatsApp.

Sumber: data diolah, 2018



Sumber: data lapangan, 2018

Gambar 3. Tahap-Tahap Pelaksanaan Kegiatan



Gambar 4. Pemasaran Olahan Lele Melalui Facebook

4. Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat, kegiatan ini dapat disimpulkan bahwa kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat yaitu diversifikasi olahan ikan lele telah selesai dilaksanakan dengan hasil sebagai berikut: (1) pemahaman kesadaran mitra tentang diversifikasi produk terutama olahan lele meningkat; (2) mitra mampu membuat berbagai olahan lele, yaitu siomay lele dan bakso lele; dan (3) mitra mampu memasarkan produknya (olahan lele) melalui sosial media.

Kegiatan ini dilakukan terbatas, hanya dilakukan pada periode pengabdian masyarakat. Agar kegiatan ini konsisten dijalankan oleh mitra, perlu dilakukan pendampingan atau pengabdian masyarakat lebih lanjut. Diantaranya adalah bagaimana mitra dapat melakukan inovasi produk lebih beragam, serta meningkatkan penjualan melalui pemasaran yang efektif.

SINTA

Yayat Sujatna, SINTA ID  6009188

Imal Istimal, SINTA ID  6661591

Daftar Pustaka

- Mahardana, I.,P., Ambarwati, I., Ustriyana, I.N., 2015, Analisis Nilai Tambah Usaha Olahan Ikan (Kasus pada Kelompok Pengolah dan Pemasar Dwi Tunggal di Banjar Penganggahan, Desa Tengkadang, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan). *Journal of Agribusiness and Agritourism*, Vol. 4, No. 2: 56-64.
- Yelianti, U., Hamidah, A., & Sukmono, T. (2016). Pembuatan Spesimen Hewan dan Tumbuhan Sebagai Media Pembelajaran di SMP Sekota Jambi. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 31(4): 36-43.