

Penerapan Ipteks bagi Masyarakat Pada UMKM Kerupuk Panggang di Kecamatan Pelayangan Kota Jambi

Ade Octavia, Yayuk Sriayudha, Ade Perdana Siregar, Fitri Widiasturi
Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNJA

ABSTRAK

Kerupuk dari olahan ikan merupakan salah satu jenis camilan sehat yang populer di masyarakat. Berbagai jenis kerupuk dihasilkan UMKM di Kecamatan Pelayangan. Salah satu produk olahan ikan adalah kerupuk panggang. Saat ini perkembangan industri kecil kerupuk panggang belum menunjukkan perkembangan yang baik disebabkan permasalahan pada aspek produksi, manajemen dan teknologi. Mitra dalam kegiatan PPM ini adalah Kelompok Usaha Melati di Kecamatan Pelayangan Kota Jambi. Tujuan kegiatan ini adalah mengembangkan diferensiasi produk makanan olahan ikan untuk meningkatkan kinerja usaha melalui penerapan Teknologi Tepat Guna (TTG). Pelaksanaan PPM ini adalah pemberian alat panggang, tempat penyimpanan ikan segar, membantu proses perizinan dan memaksimalkan manajemen usaha. Metode yang digunakan adalah metode sosial dan partisipatif dengan memberikan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha kepada mitra serta pemberian bantuan alat penunjang kinerja usaha. Setelah kegiatan PPM dilakukan terjadi peningkatan kemampuan mitra dari aspek manajemen usaha, kualitas produk yang semakin baik dan tingkat penjualan produk yang meningkat.

Kata Kunci: Produk, inovasi, kinerja bisnis, manajemen usaha, TTG

PENDAHULUAN

Kecamatan Pelayangan Kota Jambi terkenal sebagai penghasil produk pangan tradisional hasil pengolahan makanan berbasis ikan. Lokasi yang terletak dipinggir sungai Batanghari membuat Kecamatan Pelayangan memiliki banyak UMKM penghasil makanan olahan ikan. Lokasi yang dekat dengan sungai dan ikan yang langsung didapat dalam keadaan segar menjadi salah satu faktor produk kerupuk ikan Kecamatan Pelayangan berpotensi untuk dikembangkan. Namun Pemasaran produk kerupuk ikan masih fokus pada pesanan dan belum menghasilkan produk sesuai dengan keinginan konsumen (Solikin dkk, 2019).

Mitra dalam kegiatan ini yaitu Kelompok Usaha Melati di Kelurahan Mudung Laut dengan ketua kelompok adalah Hj. Mariana. Kelompok usaha Melati memiliki 5 orang anggota. Latar belakang pendidikan SDM tertinggi adalah SMA bahkan ada anggota kelompok yang tidak mengenyam pendidikan formal. Kelompok Usaha tersebut telah berjalan 30 tahun sejak berdiri pada tahun 1989. Selama kurun waktu tersebut, kelompok usaha ini konsisten menghasilkan berbagai jenis kerupuk ikan dengan alat-alat tradisional dan memasarkannya secara sederhana. Kerupuk yang banyak diminati konsumen adalah kerupuk panggang. Namun Jangka waktu yang lama untuk berdirinya kelompok usaha namun sayangnya masih belum diikuti dengan perkembangan yang pesat. Salah satunya diketahui kelompok usaha ini belum memiliki izin usaha dan sertifikat halal dari MUI.

Dalam mengolah produknya, mitra menggunakan peralatan sederhana yang dibeli secara swadaya. Demikian pula dari sisi penyimpanan. Mitra tidak memiliki ruang simpan untuk produk-produk olahan nya sehingga produk akan menjadi cepat rusak. Dengan bantuan etalase mitra dapat memanfaatkannya sebagai tempat penyimpanan sekaligus tempat menata produk

agar lebih mudah dilihat oleh konsumen. Menurut Octavia dkk (2018), penyimpanan produk harus dipersiapkan untuk menjaga kualitas produk dan menambah nilai jual produk.

Hj. Mariana dan anggota kelompok usaha Melati melakukan produksi setiap hari karena permintaan pasar yang tinggi untuk kerupuk panggang. Dari pengadaan bahan baku, selain membeli langsung ke pasar Kelompok Usaha Melati bekerjasama dengan pedagang ikan sebagai pemasok daging ikan untuk menjaga ketersediaan bahan baku. Ikan gabus merupakan bahan baku utama sehingga ketersediaannya harus terjamin ada agar produksi tidak terputus. Bahan baku didapatkan dari pasar Angso Duo dan pasar terdekat di Kecamatan Pelayangan yaitu pasar Olak Kemang. Ikan juga dapat diperoleh langsung dari pedagang ikan di sekitar lokasi usaha yang mengantarkan langsung bahan baku ikan ke rumah kelompok usaha yang bersangkutan. Ketersediaannya tidak tetap ada setiap saat. Ikan gabus memiliki mutu yang bagus dan cocok digunakan sebagai bahan utama pembuatan kerupuk ikan. Pada musim tertentu ikan susah didapatkan, walaupun ada harganya relatif mahal. Harga 1 kilogram ikan gabus berkisar antara Rp30.000,- s.d Rp 45.000,-. Pada saat ikan gabus mudah didapat, mitra menyimpan ikan dalam pendingin untuk menjaga kontinuitas bahan baku. Namun keterbatasan teknologi yang dimiliki mitra mengalami kesulitan untuk melakukan penyimpanan sehingga pada saat ikan gabus tidak tersedia dan stok ikan tidak tersedia, mitra menggunakan jenis ikan lain seperti ikan patin atau ikan seluang, namun kualitas kerupuk yang dihasilkan tidak maksimal.

Ada beberapa jenis kerupuk ikan yang dihasilkan mitra yaitu: kerupuk panggang, kerupuk jalin, kerupuk kembang dan kerupuk bulat (peser). Kerupuk panggang adalah produk yang menjadi andalan mitra karena tidak banyak diproduksi oleh kelompok usaha lain. Tidak seperti jenis kerupuk lain yang banyak dihasilkan UKM sejenis di Kecamatan Pelayangan. Kerupuk panggang memiliki keunikan. Dari sisi rasa, kerupuk panggang lebih gurih dan renyah. Proses pembuatannya alami melalui pemanggangan tidak melalui penggorengan minyak sehingga lebih sehat. Kecendrungan masyarakat saat ini adalah gemar mengonsumsi makanan sehat sehingga kerupuk panggang menjadi pilihan tepat bagi gaya hidup sehat. Neiva et al.(2011) menyebutkan dalam penelitiannya bahwa kerupuk ikan yang digoreng mengandung lemak yang cukup tinggi yaitu $26,11 \pm 0,5\%$, sedangkan kerupuk yang dipanggang selama kurang lebih 60 detik kandungan lemaknya hanya sebesar $0,42 \pm 0,07\%$. Oleh karena itu kerupuk panggang dipandang lebih aman bagi kesehatan dibanding dengan kerupuk yang digoreng.

Salah satu permasalahan UMKM adalah pemasaran (Tambunan, 2009). Pemasaran produk kerupuk panggang masih fokus pada penjualan dalam rangka meningkatkan pangsa pasar, belum menghasilkan produk sesuai dengan keinginan konsumen. Pemasaran kerupuk panggang belum berorientasi kepada pasar dan pelanggan. Teknik pemasaran juga berorientasi pada promosi produk. Konsumen datang sendiri ke lokasi untuk membeli kerupuk panggang. Untuk kerupuk panggang yang sudah siap di konsumsi dijual dengan harga Rp 1.000,- per buah.

METODE PELAKSANAAN

Mitra dijadikan sebagai subjek kegiatan dan dilibatkan secara nyata dalam penyelesaian masalah. Pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pendekatan sosial dan partisipatif. Pendekatan ini dipilih karena perlu membangkitkan kesadaran dalam diri mitra. Tim PPM mengunjungi dan menjalin komunikasi secara intensif dengan mitra. Metode yang digunakan adalah dalam bentuk pelatihan dan pendampingan aspek produksi, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran. Diharapkan dengan pelatihan pendampingan yang insentif akan tumbuh kemandirian mitra untuk menghadapi dan memecahkan permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan bisnisnya pada masa yang akan datang. Selanjutnya dilakukan pula monitoring dan evaluasi kegiatan, dengan tujuan melihat apakah terdapat

peningkatan kinerja dan kemampuan mitra setelah dilakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan usaha.

HASIL-HASIL DAN KETERCAPAIAN

Target kegiatan PPM ini adalah memberikan kemampuan manajemen usaha dan meningkatkan produksi kerupuk ikan melalui pemanfaatan teknologi. Berdasarkan permasalahan prioritas mitra yang harus diselesaikan, maka kegiatan PPM ini memberikan peningkatan pada aspek produksi dan manajemen usaha yaitu:

Aspek Produksi

Memberikan bantuan Teknologi Tepat Guna (TTG) alat panggang untuk mengganti anglo dan arang sehingga produk terjaga dari segi kualitas dan rasa. Tahapan produksi kerupuk panggang meliputi proses pengolahan-penjemuran-pemanggangan-pengemasan. Tahapan awal umumnya sama dengan pembuatan jenis kerupuk lain perbedaannya adalah pada saat proses akhirnya. Pengolahan bahan baku dilakukan dengan cara memotong dan membersihkan ikan lalu ikan digiling. Setelah proses pencampuran dengan sagu dan bahan-bahan lain dilakukan perebusan. Proses berikutnya adalah perebusan lenjer dan setelah didinginkan dipotong tipis seukuran ½-1 inci. Selanjutnya dilakukan penjemuran dan pemanasan. Pemanasan pada suhu tinggi menyebabkan molekul air yang terikat pada kerupuk mentah menguap dan menghasilkan tekanan uap yang mengembangkan kerupuk (Koswara, 2009).

Untuk proses panggang mitra masih menggunakan alat sederhana yaitu alat panggang dari anglo, arang dan kipas kecil. Kerupuk yang telah dikeringkan dengan oven dipanggang diatas bara arang hingga mengembang. Satu karung arang digunakan untuk satu minggu dengan harga Rp 40.000/karung. Proses sederhana ini membutuhkan waktu yang cukup lama karena dikerjakan satu persatu secara manual.



Gambar 1. Alat Pemanggang Kerupuk Ikan Panggang.

Alat panggang yang diberikan pengganti anglo dan arang adalah alat panggang listrik. Namun dalam penggunaannya tetap dilakukan oleh pekerja, prosesnya tetap sama yaitu dengan cara membalik-balikkan kerupuk. Namun keuntungannya dengan menggunakan pemanggang listrik ini adalah panas yang dihasilkan lebih merata sehingga tingkat kematangan kerupuk juga sama.

Memberi bantuan freezer pendingin untuk tempat penyimpanan daging agar tetap segar dan ketersediaannya terus ada. Bantuan berupa freezer sangat disambut oleh pemilik usaha (bu Maryana). Dengan adanya tempat penyimpanan daging ini, pemilik usaha dapat menyimpan daging dalam jumlah banyak sehingga tidak lagi takut kekurangan bahan baku daging ikan

karena stock persediaan cukup. Ini juga untuk mengantisipasi pada saat ikan segar tidak banyak, sementara permintaan kerupuk banyak.

Aspek Manajemen Usaha,

Solusi prioritas terhadap permasalahan yang akan diatasi adalah:

Memberikan pelatihan pemasaran berbasis IT dan strategi direct selling.

Pemilik usaha kerupuk ikan memasarkan produknya dengan cara yang konvensional. Dimana konsumen memesan langsung ke pemilik usaha. Belum ada pemasaran melalui retail modern. Display produk diletakkan di dalam rumah. Pemasaran melalui media social dilakukan dengan cara yang sederhana, memanfaatkan media social whatsapp dan facebook. Posting produk dilakukan oleh anak keponakan yang memahami penggunaan android, sementara pemilik sendiri tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang media dimaksud. Untuk memperkuat kemampuan dibidang e-marketing, maka didatangkan narasumber dari praktisi yaitu pemilik website aitemmu.com. ini juga dalam rangka menjalin jejaring untuk memperluas pemasaran produk.



Gambar 2. Pemberian pelatihan manajemen usaha

Saat ini produk kerupuk ikan belum menjadi oleh-oleh yang banyak diinginkan konsumen ketika datang ke Kota Jambi. Warga Kota Jambi belum mengetahui bahwa di Kecamatan Pelayangan ada industri kecil yang mengolah ikan menjadi kerupuk panggang yang punya potensi untuk menjadi oleh-oleh khas Jambi. Ketidaktahuan ini salah satunya karena kurangnya promosi dan informasi tentang mitra. Hal inilah yang menjadi salah satu ketertarikan dan motivasi Tim pelaksana untuk meningkatkan nilai jual kerupuk ikan sebagai oleh-oleh khas Kota Jambi. Positioningnya sebagai oleh-oleh khas Kota Jambi belum sebaik batik Jambi, songket, mpek-mpek dan lempok durian (Octavia dkk, 2018). Diharapkan dengan adanya diversifikasi produk olahan ikan menjadi kerupuk panggang dapat menjadi alternatif oleh-oleh khas Kota Jambi yang memiliki potensi untuk terus dikembangkan.

Memberikan pendampingan mengelola kelompok usaha dari sisi manajemen.

Pendampingan dilakukan oleh tim PPM. keterampilan manajemen yang diberikan adalah pada aspek manajemen keuangan dan manajemen pemasaran. Pada aspek manajemen keuangan materi yang diberikan meliputi pencatatan keuangan sederhana bagi UKM. Sementara materi manajemen pemasaran lebih menguatkan kemampuan dan pemahaman mitra tentang kualitas

produk, pengemasan, pemanfaatan media sosial sebagai jalur pemasaran dan memahami keinginan konsumen.

Memaksimalkan proses pengemasan.

Tim PPM melakukan pendampingan usaha dengan memberikan contoh pengemasan yang baik, yaitu kemasan yang tidak saja melindungi produk dari hal-hal yang membahayakan, namun juga memberikan daya Tarik kepada produk sehingga konsumen tertarik untuk membeli.

1. Mencari jalur distribusi produk hingga ke supermarket. Jalur distribusi melalui retail atau supermarket masih dirasakan sulit karena produk belum memiliki surat ijin usaha dan sertifikat halal.
2. Membantu pengurusan izin usaha dan sertifikat halal hingga mitra memperoleh izin PIRT dan sertifikas halal. Salah satu kendala dalam memasarkan produk ke retail modern/supermarket adalah produk yang belum memenuhi persyaratan untuk bisa dipasarkan di retail modern tersebut. Oleh karena itu, tim PPM memberikan bantuan untuk pengurusan ijin. Selanjutnya setelah ijin keluar baru akan diurus sertifikasi halal.

KESIMPULAN

Berdasarkan evaluasi dari tim PPM terlihat ada perkembangan usaha mitra setelah kegiatan PPM ini dilakukan. Bantuan peralatan berupa tempat penyimpanan ikan (Frezer) membantu mitra untuk menjamin ketersediaan bahan baku sebagai input proses produksi. Selain itu juga mampu menjaga kualitas dari bahan baku yang digunakan. Pemberian pengetahuan kepada mitra dengan cara memberikan pelatihan keuangan dan pemasaran, mampu membuka akses pasar lebih luas terutama pemanfaatan media sosial sebagai sarana memperluas jaringan pemasaran. Produk kerupuk ikan menjadi lebih beragam, saat ini selain kerupuk ikan model bulat, melati dan jalin, mitra juga membuat kerupuk ikan model bakar. Kemudian saat ini sedang dilakukan pelatihan produksi untuk kerupuk ikan dari kulit ikan patin dan pembakaran kerupuk dengan menggunakan alat pembakaran dengan menggunakan pemanggang listrik.

Diharapkan dengan pemanfaatan teknologi dan penguasaan manajemen usaha mitra dapat menghasilkan produk yang berkualitas sehingga dapat memasarkan ke ritel modern. Saat ini tim ppm bersama mitra sedang mengurus untuk membuat surat ijin usaha dan sertifikat halal. Melihat antusias dan motivasi yang sangat tinggi dari mitra dalam mengikuti kegiatan, serta melihat perkembangan usaha yang baik setiap tahunnya, maka kedepan kegiatan ini akan dilanjutkan dan akan dijadikan mitra binaan Universitas Jambi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Universitas Jambi yang telah memberikan dana untuk kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang bersumber dari DIPA Universitas Jambi yang tertuang dalam anggaran Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Jambi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alasadi,R & Al Sabbagh,H.,(2015). The Role of Training in Small Business Performance. *International Journal of Information, Business and Management*. Vol.7,No.1.p.292-311.
- Badan Pusat Statustik (2017). Kecamatan Pelayanagn Dalam Angka (2017). Badan Pusat Statistik Kota Jambi

- Neiva, C.R.P., Machado, T. M., Tomita, R.Y., Furlan, É. F., Lemos Neto, M. J., & Bastos, D. H. M. (2011) Fish crackers development from minced fish and starch: An innovative approach to a traditional product. *Ciênc. Tecnol. Aliment.*, Campinas, 31(4), 973-979.
- Octavia, A., Sriayudha, Y., Widiastuti, F & Siregar, A.P (2018). Peningkatan Daya Saing Produk Unggulan Daerah Usaha Kerupuk Ikan Di Kecamatan Pelayangan Kota Jambi. *Prosiding PKM-CSR* , Vol. 1 (2018) e-ISSN: 2655-3570
- Putha,S.S.(2014). Improving Entrepreneur's Management Skills Through Entrepreneurship Training. *Journal of Commerce Thought*.Vol.5-3.
- Solikhin, A., Hasbullah, H., Sriayudha, Y & Siregar, A.P (2019). Inovasi Produk Sambal Lingkung Berbasis Teknologi Sebagai Upaya Peningkatan Usaha UMKM Kecamatan Pelayangan Kota Jambi. *Prosiding PKM-CSR*, Vol. 2 (2019) e-ISSN: 2655-3570
- Suryaningrum, T.D., Ikasari, D., Supriyadi., Mulya, I & Mulyono, A.H (2016). Karakteristik Kerupuk Panggang Ikan Lele (*Clarias gariepinus*) Dari Beberapa Perbandingan Daging Ikan dan Tepung Tapioka. *JPB Kelautan dan Perikanan* Vol. 11 No. 1 Tahun 2016 : 25-40
- Tambunan, M (2009). Melangkah Ke Depan UMKM Dalam Perekonomian Indonesia di Masa Depan, Makalah Pada Debat Ekonomi ISEI.