

ESKALASI PRODUKSI PENGASAPAN IKAN SALE DI DESA BANDAR KHALIPAH KECAMATAN PERCUT SEI TUAN KABUPATEN DELI SERDANG

Putri Sari Margaret J. Silaban^{1*}, Novita Indah², Noni Rozaini³,
Aurora Elise Putriku⁴, Candra Ronitua Gultom⁵

^{1,3}Ilmu Ekonomi, Universitas Negeri Medan

^{2,4}Pendidikan Bisnis, Universitas Negeri Medan

⁵Pendidikan Bahasa Indonesia, Universitas Katolik Santo Thomas Medan

*Korespondensi: poetrisilaban@unimed.ac.id

Abstrak

Usaha pengasapan ikan sale adalah salah satu usaha yang menjanjikan keuntungan besar. Namun dalam menjalankan usaha ini, terdapat beberapa permasalahan yang sering dihadapi seperti pengetahuan yang rendah tentang manajemen usaha, proses produksi sale yang masih konvensional, dan permasalahan bidang pemasaran. Oleh karena itu perlu dilakukan pembinaan untuk meningkatkan pengetahuan SDM dan manajemen usaha, cara produksi ikan sale dengan teknologi, dan pemasaran melalui online. Mitra dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah usaha rumahan pembuatan sale di Desa Bandar Khalipah Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Secara operasional kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan mitra melalui upaya peningkatan produksi ikan sale. Target khusus dari kegiatan PKM ini adalah terciptanya peningkatan produksi ikan sale serta memiliki kemampuan manajemen usaha yang baik dan juga terciptanya pangsa pasar baru dari produk yang akan dihasilkan. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan alat teknologi tepat guna (TTG), manajemen usaha, dan pemasaran. Dari kegiatan ini diketahui produksi ikan sale mitra meningkat sehingga akan terbentuknya usaha masyarakat yang mandiri secara ekonomi dan tentunya akan memberikan kontribusi yang positif terhadap masyarakat dan lingkungannya.

Kata kunci: produksi, pengasapan, lele

Abstract

The business of smoking sale fish is one of the businesses that promises big profits. However, in running this business, there are several problems that are often faced such as low knowledge of business management, conventional sales production processes, and problems in the marketing field. Therefore, it is necessary to provide guidance to increase knowledge of human resources and business management, how to produce sale fish with technology, and online marketing. The partner in this Community Partnership Program (PKM) activity is a home-based sale-making business in Bandar Khalipah Village, Percut Sei Tuan District, Deli Serdang Regency. Operationally, this activity aims to increase partner income through efforts to increase sale fish production. The specific target of this PKM activity is the creation of an increase in the production of sale fish as well as having good business management capabilities and also the creation of a new market share for the products to be produced. The method used in this activity is training and assistance in the use of appropriate technology tools (TTG), business management, and marketing. From this activity, it is known that the production of sale partner fish increases so that it will form a community business that is economically independent and will certainly make a positive contribution to the community and the environment.

Keywords: production, smoking, catfish

1. PENDAHULUAN

Membudidayakan ikan lele untuk saat merupakan usaha yang banyak menjanjikan keuntungan yang luar biasa, dikarenakan dalam proses budidaya yang sangat mudah tidak banyak perawatan secara khusus, selain itu proses panen

lele hanya mencapai 2 – 3 bulan lamanya. Hal itulah yang menjadikan Semakin banyaknya orang atau perusahaan yang membudidayakan ikan lele, maka jumlah produksi ikan lele secara terus menerus meningkat drastis.

Permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra di Bidang Produksi adalah :

1. Mitra mempunyai masalah dibidang produksi seperti : Mahalnya bahan bakar yang dipakai mitra (sabuk kelapa) yang harganya mencapai Rp.10.000/karungnya, karena sejak mitra sering memesan sabuk kelapa penjual kelapa sering menaikkan harga dengan sepihak, tanpa memberitahu terlebih dahulu dengan mitra.
2. Sulitnya mengendalikan suhu ruang pengasapan yang berpengaruh terhadap kualitas produksi sale.
3. Mitra belum banyak tersentuh pemasaran modern, seperti memasarkan hasil ikan sale secara on line kualitas sumber daya manusia rendah dan tingkat kreativitas juga sangat rendah.
4. Pengetahuan Mitra tentang manajemen, administrasi dan Pembukuan masih sangat rendah sehingga mitra tidak menerapkan manajemen secara khusus.
5. Permasalahan Bidang Pemasaran. Permasalahan di bidang pemasaran antara lain: a. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan mitra dan karyawannya tentang pemasaran on-line, sehingga pasar (langganan) menjadi sangat terbatas. b. Mitra hanya memasarkan partai besar kepada pedagang agen (tidak memasarkan langsung ke konsumen /eceran) sehingga margin keuntungan jadi kecil.
6. Manajemen yang ada di kedua Mitra masih bersifat kekeluargaan, dengan SDM dan manajemen pembukuan yang masih sangat sederhana. Oleh karena itu perlu dilakukan pembinaan untuk meningkatkan pengetahuan SDM dan pembinaan manajemen, pembukuan dan aliran kas pada kedua Mitra ini.
7. Banyaknya pesaing pemasok ikan Sale dari berbagai daerah mengakibatkan harga sangat bersaing,

sehingga mitra tidak bisa mematok margin keuntungan terlalu besar.

Permasalahan lain adalah sulitnya mengontrol suhu pengasapan karena tidak mempunyai alat khusus untuk membaca suhu ruang pengasapan. Suhu yang terlalu tinggi akan mengakibatkan ikan terlalu cepat kering sementara proses pengasapan belum sempurna dan berat ikan menjadi sangat ringan, hal ini akan merugikan. Sesuai dengan hasil pengabdian Sirait dkk (2020). Mengatakan bahwa Proses pengasapan ikan dengan menggunakan teknologi pengasapan, menghasilkan ikan asap lebih higienis dari debu dan lalat yang beterbangan disekitar pengasapan ikan dan mutu ikan asap sesuai dengan SNI Ikan Asap Baru SNI 2725 : 2013 dengan parameter kadar air, kadar lemak, kadar abu, pH, protein dan untuk uji organoleptik hasil ikan asap terhadap aroma, teksturdan rasa masih disukai oleh para panelis. Dengan hasil pengabdian tersebut maka tim dosen pengabdian tertarik untuk melaksanakan pengabdian hal yang sama di desa Bandar Klipa.

Solusi yang paling tepat untuk menangani produksi lele yang melimpah dengan cara membuat produksi ikan sale dengan metode pengasapan yang akhirnya menjadi ikan sale yang banyak diminati apalagi untuk pencinta kuliner khas mandailing yang dikenal dengan ikan sale. Solusi dibidang pemasaran adalah dengan adanya kemasan yang lebih menarik dan higienis serta melakukan penjualan secara *online* di aplikasi Lazada

Oleh karena itu, pengabdian ini dilakukan dengan tujuan untuk melihat keberhasilan metode pengasapan dalam upaya untuk meningkatkan produksi ikan sale di Desa Bandar Khalipah Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

2. METODE PELAKSANAAN

1. Metode Pendekatan

- a. Memberikan alat Teknololgi Tepat Guna (TTG) kepada mitra , sehingga dapat meningkatkan hasil produksi pengasapan ikan sale. produk yang tepat dengan metode praktek dan pendampingan cara penggunaan alat teknologi tepat guna kepada bapak Suleman Suhdi.
- b. Membuat desain kemasan dengan metode pendampingan, untuk meningkatkan kualitas pelayanan, kualitas produk dan standarisasi produk, sehingga dapat meningkatkan daya tarik konsumen. Dengan demikian omset penjualan juga dapat ditingkatkan. Terlebih untuk produk baru seperti aneka cemilan yang bernilai gizi tinggi yaitu memanfaatkan

- bahan dasar lele, sangat diperlukan adanya desain kemasan sebagai bentuk dari promosi penjualan.
- c. Memberikan pelatihan manajemen usaha, guna meningkatkan keterampilan kedua Mitra dalam menerapkan manajemen di bidang organisasi, produksi, keuangan, administrasi, harga jual produk, konsumen, dan teknik pemasaran.

2. Partisipasi Mitra

Kegiatan ini dilakukan dengan metode pendidikan dan pelatihan produksi, pelatihan manajemen usaha dan pendampingan. Rencana kegiatan dan partisipasi mitra dijelaskan pada tabel 1.

Tabel 1. Rangkuman metode pelaksanaan kegiatan

No	Kegiatan	Metode Pendekatan	Target	Partisipasi Mitra
1	Survei untuk mengetahui situasi awal	Obervasi langsung ke lokasi mitra	Profil identifikasi permasalahan mitra,	Menyiapkan datayang dibutuhkan dalam wawancara
2	Membrikan alatTTG kepada mitra	Pendidikan Pendampingan Penggunaa Pengasapan	Meningkatkan produksi ikan sale	Mengikuti pendampingan dalam penggunaan TTG
3	Memberikan pendampingan desain kemasan	Praktek desain kemasan	Desain kemasan	Mengikuti pendidikan, pelatihan danpraktek
5.	Uji Coba desain kemasan	Pelatihan dan Pendampingan	Desain kemasandapat berfungsi dengan baik	Aktif mengikuti kegiatan
6.	Penyerahan Alat TTG dan desaain kemasan di lokasimitra	Pelatihan dan Pendampingan	Alat TTG dan desain kemasan dapat difungsikan dengan baik	Menerima Alat TTGdan desain kemasan dan dapat menggunakan dengan baik
7	Pendampingan manajemen usaha dan pemasaran	Pendidikan, pelatihan dan Pendampingan	Mitra mampu menerapkan manajemen, produksi, dan teknikpemasaran	Aktif mengikuti pelatihan manajemen usaha

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Bandar Khalipah Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang melibatkan semua kelompok ibu dan bapak yang tergabung dalam kegiatan peningkatan produksi ikan sale. Kegiatan ini dilaksanakan selama dua hari, pada

hari pertama ini dilakukan penyerahan alat pengasapan ikan sale dan kemasan ikan sale kepada perwakilan bapak Sulaiman Suhadi dan pada hari kedua edukasi penggunaan media pemasaran online melalui Lazada. Selama kegiatan berlangsung, semua anggota sangat antusias mengikutinya hal ini terbukti dengan banyaknya peserta yang hadir dalam kegiatan ini.

Kegiatan telah dilaksanakan di kediaman mitra yang beralamat di Jln. Perbatasan Gg. Perjuangan 4, Desa Bandar Khalipah, Kecamatan Percut Sei Tuan. Adapun mitra sekaligus pemilik usaha ini bernama Suleman Suhdi atau yang biasa dikenal dengan Bapak Sule. Adapun nama usaha yang dibangun yaitu Usaha Sale Sule yang sudah dirintis sejak tahun 2018 sampai sekarang. Tim Pengabdian bersama beberapa mahasiswa yang bertugas sebagai tim teknis telah melakukan pendampingan dan penyerahan alat kepada mitra guna memperlancar usaha dan mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra.

Dalam kegiatan yang dilakukan, tim PKM memberikan solusi dan kontribusinya atas permasalahan yang dihadapi mitra dengan memberikan alat teknologi tepat guna (TTG) kepada mitra berupa alat pengasap ikan sale yang modern, proses pengasapan ikan lele dimulai dengan penyiapan bahan utama ikan lele segar dan dipastikan sudah bersih. Alat teknologi pengasapan sudah berupa perangkat lengkap yang terbuat dari *stainless*, pemilihan bahan stainless ini menjamin asap yang dihasilkan tidak mengembun sehingga ikan sale benar-benar kering setelah selesai diasap. Ikan lele segar diletakkan dalam rak, setiap rak mampu memuat 3kg, alat pengasapan memiliki 3 rak dengan demikian total sekali pengasapan adalah 9 kg. Alat pengasapan sudah menggunakan gas sehingga lebih hemat biaya dengan durasi pengasapan hanya 3 jam dengan perbandingan pengasapan tradisional dengan durasi 8-10 jam sehingga nantinya dapat meningkatkan hasil produksi pengasapan ikan sale. Selain itu, dengan adanya alat ini, mitra tidak akan kesulitan lagi dengan harga dan ketersediaan bahan bakar kayu.



Gambar 1. Pemberian mesin kepada mitra



Gambar 2. Tim pengabdian dan mitra

Selain itu, tim pengabdian juga membuat desain kemasan dengan metode pendampingan, untuk meningkatkan kualitas pelayanan, kualitas produk dan standarisasi produk, sehingga dapat meningkatkan daya tarik konsumen seperti yang tersaji pada gambar 3.



Gambar 3 : Desain Kemasan Ikan Sale "Pak Sule"

Pemasaran juga sudah dilakukan dengan online dengan media sosial *instagram* dan *facebook*, *e-commerce* seperti *lazada* dan dapat dipesan melalui aplikasi *gojek*.

Dengan demikian, omset penjualan juga dapat ditingkatkan.

Terlebih untuk produk baru, seperti aneka cemilan yang bernilai gizi tinggi, yaitu memanfaatkan bahan dasar lele, sangat diperlukan adanya desain kemasan yang menarik.

Selain itu tim pengabdian juga memberikan pelatihan manajemen usaha agar keterampilan mitra dalam menerapkan prinsip-prinsip manajemen di bidang organisasi, produksi, keuangan, administrasi, harga jual produk, konsumen dan teknik pemasaran. Dan tim pengabdian juga memberikan edukasi dari segi manajemen keuangan berupa pembukuan agar manajemen keuangan usaha dapat dikelola dengan baik.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan kunjungan yang telah dilakukan, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil, yang pertama adalah sangat berterimanya mitra atas bantuan yang diberikan oleh tim pengabdian. Karena sesungguhnya apa yang dihadapi oleh mitra, sudah menjadi permasalahan klasik dari waktu ke waktu, namun tidak kunjung dipecahkan. Yang kedua adalah, meningkatnya pengetahuan mitra dari segi pengetahuan manajemen. Hal ini tampak dari sesi tanya jawab secara informal yang dilakukan setelah kegiatan, untuk bertujuan memantau pengetahuan yang telah diterima oleh mitra. Yang ketiga, mulai melonjaknya angka penjualan oleh mitra. Hal ini besar kemungkinan disebabkan oleh dengan semakin luasnya area promosi dan pemasaran yang dibantu oleh penjualan daring.

Terdapat beberapa saran oleh tim pengabdian, yang pertama adalah, walaupun mungkin akan ada rasa keinginan untuk menggunakan alat yang lama yang disebabkan oleh knowledge stickiness, namun seyogyanya hal tersebut tidak dilakukan. Hal ini

diakibatkan kurang efisiennya penggunaan alat yang lama. Yang kedua adalah tim PKM menyarankan mitra untuk mengaplikasikan pengetahuan manajemennya ke usaha yang dilakukan, dan perlu kiranya untuk memperluas pengetahuan manajemennya dengan membaca buku-buku manajemen. Yang ketiga adalah untuk memperluas pemasaran online dengan menggunakan *platform- platform* lain seperti *shopee food*, dan tokopedia.

REFERENSI

- A. Sulfiani, Sukainah and A. Mustarin. (2017). Pengaruh unak Lama Dan Suhu Pengasapan Dengan Menggunakan Metode Pengasapan Panas Terhadap Mutu Ikan Lele Asap. *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian*. Vol. 3, 93– 101.
- Agustina, Raida, Hendri Syah, and Muhammad Ridha. (2013). Kajian mutu ikan lele (*Clarias batrachus*) asap kering. *Jurnal Teknologi dan Industri Pertanian Indonesia*, 5(3).
- Darianto, Darianto. (2018). Analisa Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Proses Pengasapan Pada Mesin Pengasapan Ikan Lele. *Journal Of Mechanical Engineering Manufactures Materials And Energy*, 2(2), 56-66.
- Kotler, Philip. 2019. *Marketing 4.0*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Moeljanto, R. 1982. *Pengasapan dan Fermentasi Ikan*. Jakarta: Penebar Swadaya
- Prihanto, Asep Awaludin, Abdul Aziz Jaziri, and Adi Candra Intyas. (2019). Peningkatan pendapatan rumah tangga pengolah ikan asap di Sumurgung, Kabupaten Tuban melalui introduksi alat pengasap ikan sistem tertutup. *Journal Of Innovation And Applied Technology*, 5(2), 920-924.

- Royani, Dani Sjafardan, et al. (2014). Rekayasa alat pengasapan ikan tipe kabinet (Model oven). *Jurnal aplikasi teknologi pangan*, 4(2).
- Sirait, Jantri, and Suroto Hadi Saputra. (2020). Teknologi Alat Pengasapan Ikan dan Mutu Ikan Asap. *Jurnal Riset Teknologi Industri*, 14(2), 220-229.
- Susanto, Eko. (2014). Mempelajari kinerja alat pengasap ikan tipe cabinet dan pengaruhnya terhadap mutu ikan asap. *Warta Industri Hasil Pertanian*, 31(1), 32-38.
- Swastawati, Fronthea. 2018. Teknologi Pengasapan Ikan. Malang: Intrans Publishing
- Wardani, Agustin Krisna. (2016). Pengaruh Lama Pengasapan Dan Lama Fermentasi Terhadap Sosis Fermentasi Ikan Lele (*Clarias Gariepinus*) [In Press Januari 2016]. *Jurnal Pangan dan Agroindustri*, 4(1).
- Wibowo, Singgih. 1996. Industri Pengasapan Ikan. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Z. Sulistijowati, rieny. S. Djunaedi, Otong Suhara Nurhajati, Jetty Afrianto, Eddy Udin. (2011). *Mekanisme Pengasapan Ikan. 1st ed.* Bandung: Unpad Press.
- Zuraidah, Syarifah. (2018). Analisis Usaha Pengasapan Ikan Lele (*Clarias*) Ud. Saroha Kecamatan Binjai Utara, Sumatra Utara. *Jurnal Perikanan Terpadu*, (1)