DOI: https://doi.org/10.20527/ilung.v2i2

PKM Industri Rumah Tangga Sekumpul Ekstra di Kelurahan Sekumpul Kecamatan Martapura Kabupaten Banjar

Utami Sylvia Lestari*, Yasruddin, Fauzi Rahman, Noordiah Helda, Rabiatul Adawiyah, Chiska Ariyani Sitinjak
Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Lambung Mangkurat
*Penulis korespondensi: utami.s.lestari@ulm.ac.id

Received: 04 Agustus 2022 / Accepted: 20 Oktober 2022

Abstract

Snakehead fish or haruan is a type of fish that can be used into various types of processed foods. Snakehead fish is very easy to find anywhere in South Kalimantan Province. One of the Home Industries that processes Haruan fish is Sekumpul Ekstra. The processed products of Sekumpul Ekstra include snakehead fish crackers and cork fish abon. Sekumpul Extra Home Industry is in Sekumpul Village, Martapura District, Banjar Regency. The problem faced by the partner group is the decline in turnover due to the covid 19 pandemic. The purpose of this service activity is to increase the income of home industries which previously experienced a decline due to the pandemic. The methods used to increase Sekumpul Extra's income are improving the quality of packaging, product diversification and online product marketing through digital media. After the evaluation, the service activities went well. This can be seen from the income of Sekumpul Ekstra which has increased after this community service program.

Keywords: *snakehead fish; processed products; packaging improvements; product diversification; online marketing*

Abstrak

Ikan gabus atau ikan haruan merupakan jenis ikan yang dapat dimanfaatkan menjadi berbagai jenis olahan makanan. Ikan gabus sangat mudah ditemukan dimana saja di Provinsi Kalimantan Selatan. Salah satu Industri Rumah Tangga (IRT) yang mengolah ikan haruan adalah IRT Sekumpul Ekstra. Produk olahan IRT Sekumpul Ekstra diantaranya adalah kerupuk ikan gabus dan abon ikan gabus. Industri Rumah Tangga Sekumpul Extra yang di Kelurahan Sekumpul Kecamatan Martapura Kabupaten Banjar. Permasalahan yang dihadapi kelompok mitra yaitu menurunnya omset akibat pandemi covid 19. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah dapat meningkatkan pendapatan IRT yang sebelumnya mengalami penurunan akibat pendemi. Metode yang digunakan untuk dapat meningkatkan pendapatan IRT adalah peningkatan kualitas kemasan, diversifikasi produk serta pemasaran produk secara daring melalui media digital. Setelah dilakukan evaluasi, kegiatan pengabdian berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari pendapatan IRT Sekumpul Ekstra yang mengalami peningkatan setelah program pengabdian masyarakat ini.

Kata kunci*: ikan gabus; produk olahan; perbaikan kemasan; diversifikasi produk; pemasaran secara daring*

1. PENDAHULUAN

Ikan gabus atau haruan *(Channa striata)* adalah salah satu jenis ikan yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai jenis makanan seperti amplang, abon, bakso dan sebagainya. Ikan gabus mengandung kalori, protein, lemak, zat besi, kalsium, fosfor, vitamin A, vitamin B dan air. Karena kandungan gizinya yang cukup lengkap ini, ikan gabus dapat menjadi sumber gizi yang sangat potensial (Prastari et al., 2017). Ikan haruan mengandung albumin yang tinggi, jenis protein yang penting. Albumin dibutuhkan oleh manusia. Ikan Haruan merupakan sumber albumin bagi penderita hipoalbumin (albumin rendah) dan luka (Erlina et al., 2016). Bagi masyarakat Banjar, mengkonsumsi ikan haruan sangat baik bagi ibu yang baru melahirkan.

Copyright 2022 Jurnal ILUNG, This is an open access article under the CC BY license

Ikan gabus mudah ditemukan dimana saja di Kalimantan Selatan, tak terkecuali di Kabupaten Banjar. Selama ini ikan gabus dimanfaatkan sebagai lauk untuk makan. Pada umumnya ikan gabus hanya diolah menjadi sayur asam dan ikan goreng. Namun semakin berkembangnya ilmu tata boga pengolahan ikan gabus menjadi bervariasi, tidak hanya menjadi lauk saat makan saja. Selain sebagai lauk utama, ikan gabus dapat dijadikan bahan dasar berbagai jenis makanan. Beragam jenis olahan makanan dapat dihasilkan dari bahan dasar ikan gabus. Salah satu olahan ikan gabus adalah kerupuk ikan dan abon ikan gabus yang salah satunya diproduksi oleh Industri Rumah Tangga (IRT) Sekumpul Extra.

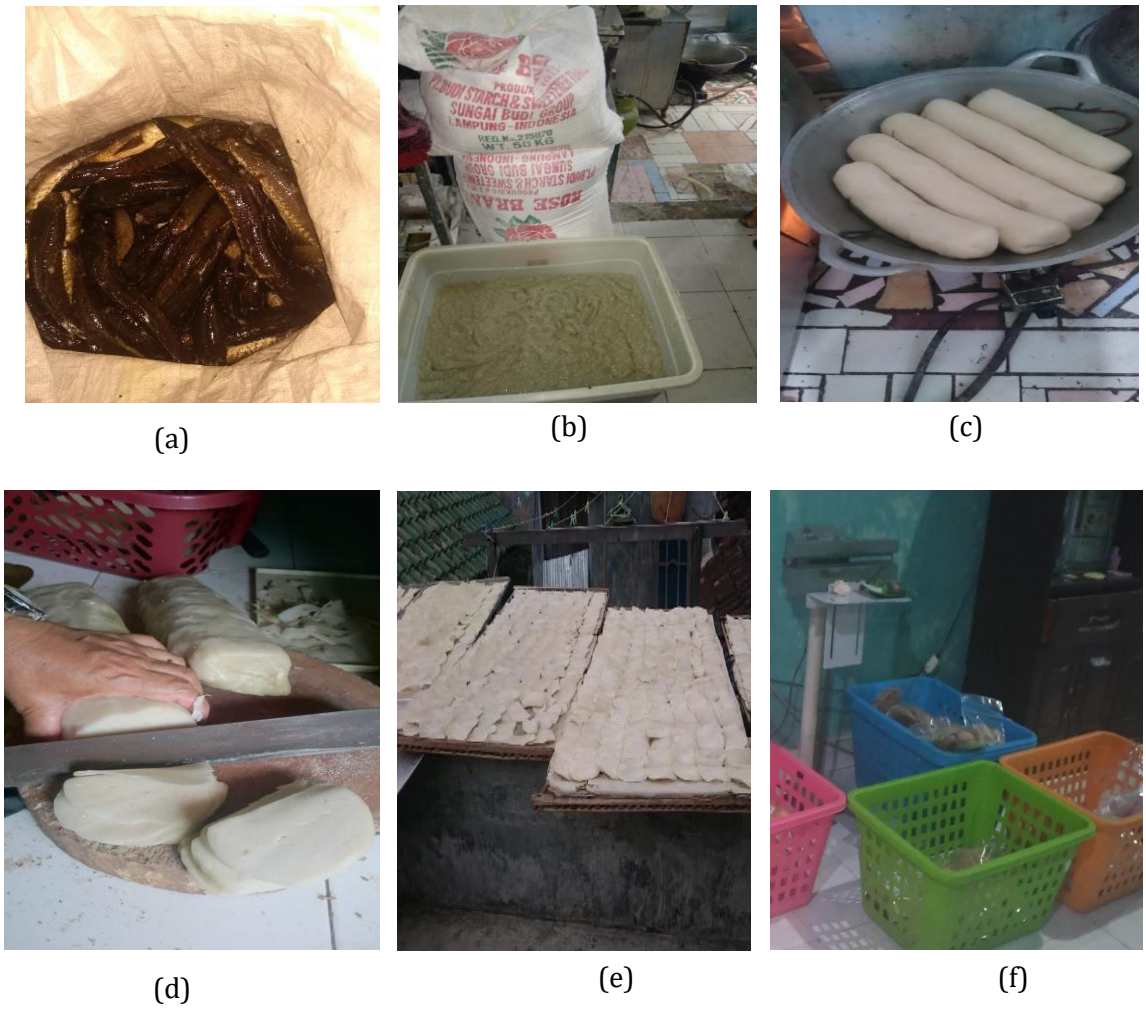
Pendemi covid 19 sangat berdampak pada berbagai usaha usaha. Salah satu usaha yang terdampak pendemi adalah IRT Sekumpul Ekstra. Mereka kesulitan untuk memasarkan hasil produksi sehingga terjadi penurunan omset penjualan. Pemilik IRT Sekumpul Extra adalah Ibu Hj. Siti Amninah. IRT Sekumpul Ekstra berada Komplek Wirapratama Blok II No.55 RT.006 RW.005 Kelurahan Sekumpul, Kecamatan Martapura, Kabupaten Banjar, Propinsi Kalimantan Selatan. IRT Sekumpul Ekstra ini memiliki 6 pekerja, mereka mengolah ikan gabus menjadi kerupuk dan abon. Olahan mereka ini biasanya mereka jual dengan cara door to door, dititipkan di minimarket, pusat perbelanjaan, sentra oleh-oleh dan di bandara. Karena kurangnya orang yang berpergian akibat covid 19 maka sangat berdampak pada penjualan produk. Sehingga memerlukan penambahan sistem penjualan secara online melalui sosial media seperti shopee, Instagram dan sebagainya. Untuk harga jual kerupuk haruan adalah Rp. 23.000/bungkus, harga abon ikan gabus adalah Rp.40.000/bungkus. Untuk pendapatan perbulan dapat mencapai Rp.10.000.000-20.000.000 juta/bulan, akan tetapi karena adanya pandemi covid 19 terjadi penurunan pendapatan mencapai 60%. Pendemi covid 19 sangat berdampak pada penurunan tingkat pendapatan di sektor industri terutama usaha kecil dan menegah (Amri, 2020). Penurunan mobilitas akibat pendemi mengakibatkan lesunya sektor pariwisata. Hal ini berdampak pada merosotnya penjualan usaha produk makanan yang mencapai 27% (Pratiwi, 2020).

IRT Sekumpul Extra memiliki keinginan untuk meningkatkan usaha mereka sehingga pendapatan yang diperoleh meningkat . Tingkat penjualan yang rendah dan belum adanya diversifikasi produk serta adanya pandemi saat ini menyebabkan omset penjualan produk masih belum sesuai harapan mereka. Usaha mitra PKM memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan. Salah satu usaha yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pendapatan/penjualan produk adalah melalui perbaikan kemasan dan label produk (Yuliani & Widyakanti, 2020). Perbaikan kemasan yang kurang menarik sangat perlu dilakukan. Hal ini dikarenakan desain kemasan produk akan mempengaruhi keputusan pembeli untuk melakukan pembelian terhadap suatu produk (Kusumasari & Supriono, 2017). Diversifikasi produk olahan IRT juga merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan pendapatan (Khamidi et al., 2013). Usaha lainnya adalah dengan memanfaatkan media digital sebagai sarana pemasaran untuk dapat meningkatkan penjualan (Raharja & Natari, 2021). *E- commerce* seperti Shopee juga dapat berperan membantu peningkatan daya saing industri rumah tangga (Sugiarti et al., 2020). Tingkat penjualan yang rendah dan belum adanya diversifikasi produk serta adanya pandemi saat ini menyebabkan penurunan pendapatan IRT Sekumpul Ekstra.

Sehingga berdasarkan permasalahan diatas, maka dilakukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) di Industri Rumah Tangga Sekumpul Ekstra yang bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan pasca pendemi melalui memperbaiki mutu kemasan, mengolah ikan dengan berbagai variasi produk olahan baru (diversifikasi produk), serta peningkatan pemasaran di era pasca pandemi covid 19 melalui pemasaran secara daring/online.

2. METODE

IRT Sekumpul Ekstra memproduksi kerupuk dan abon ikan gabus. Kerupuk adalah sejenis makanan ringan yang sering dikonsumsi di masyarakat yang terbuat dari adonan tepung tapioka dengan campuran bumbu/rempah. Dalam IRT Sekumpul Ekstra, adonan juga ditambahkan campuran ikan gabus. Kerupuk dibuat dengan mengukus adonan, kemudian diiris tipis-tipis kemudian dijemur lalu dikemas untuk dipasarkan. Adapun proses pengolahan dan pengemasan kerupuk pada IRT Sekumpul Ekstra dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 3. Proses produksi kerupuk (a) bahan baku Ikan Gabus (b) bubur adonan (c) adonan yang telah dikukus (d) proses pemotongan (e)proses penjemuran (f) proses pengemasan

Selain kerupuk haruan, IRT Sekumpul Ekstra juga memproduksi abon ikan haruan. Abon adalah olahan makanan yang berbentuk serat dan bertekstur kering. Cara pembuatannya yaitu dengan merebus daging ikan terlebih dahulu, kemudian disuwir-suwir, kemudian dikeringkan dengan dijemur dimatahari langsung atau menggunakan oven. Selanjutnya daging disangrai diatas penggorengan besar dan ditambahkan bumbu penyedap untuk menambahkan cita rasa seperti bawang merah, bawang putih, gula, micin, cabai, penyedap rasa, dan kecap. Abon diaduk-aduk terus hingga teksturnya kering (Aliyah dkk, 2015). Adapun proses pengolahan abon dapat dilihat pada Gambar 2.

(a) (b)

Gambar 2. Proses pengolahan abon (a) penggorengan (b) pengeringan

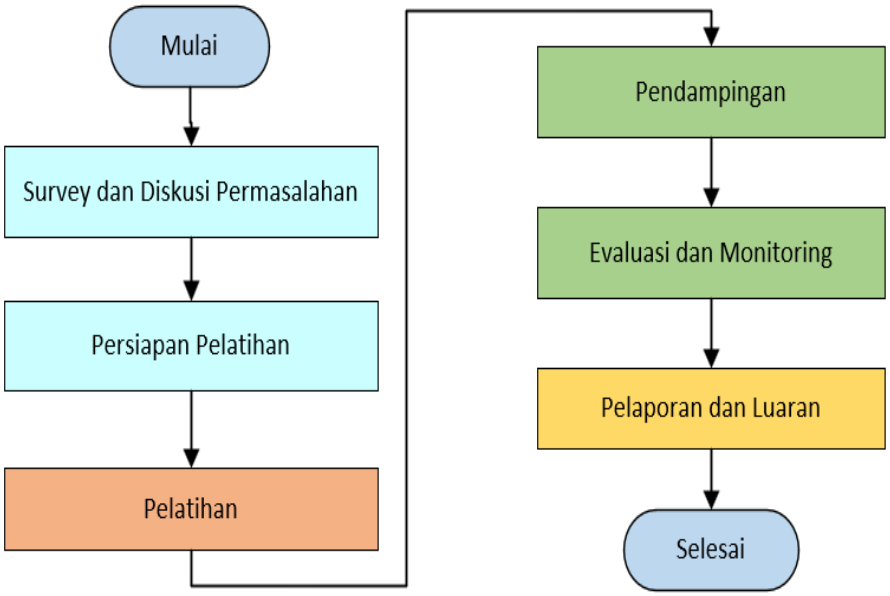
Setiap tahapan pengabdian akan di dampingi oleh tim Pengabdi dan dibantu oleh dua orang mahasiswa. Tim pengabdi berperan langsung dalam kegiatan pelatihan dan pendampingan terhadap mitra PKM. Sedangkan mahasiswa bertugas membantu proses pelatihan dan melakukan pendampingan selama proses pengabdian berlangsung. Kegiatan pelatihan disajikan dalam bentuk video yang ditayangkan pada aplikasi YouTube dan juga dipublikasikan pada media massa online.

Beberapa tahapan kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian ini antara lain:

a. Survey dan diskusi permasalahan
   Sebelum melakukan kegiatan pengabdian, tim pengabdi beserta mahasiswa melakukan survey dan diskusi terhadap mitra untuk mencari tahu permasalahan yang ada.
b. Persiapan Pelatihan
   Memberikan penyuluhan mengenai pentingnya melakukan diversifikasi olahan ikan gabus seperti siomay, batagor dan bakso ikan, pentingnya kemasan produk yang higienis, food grade dan menarik agar usaha yang dilakukan dapat berjalan lancar dan maju. Hal lainnya yang dilakukan adalah memilih aplikasi online yang akan digunakan sebagai sarana pemasaran produk.
c. Pelatihan
   Pelatihan perbaikan pengemasan produk dilakukan agar produk yang dihasilkan agar tampil unik dan menarik minat pembeli. Kemasan produk yang higienis, food grade dan menarik dilakukan agar terjadi peningkatan penjualan produk. Tim pengabdi juga memberikan pelatihan produksi pembuatan aneka olahan ikan gabus. Memberikan penyuluhan mengenai pentingnya melakukan diversifikasi olahan ikan gabus seperti siomay, batagor dan bakso ikan. Selain itu juga dilakukan pelatihan penjualan produk secara online melalui media digital.
d. Pendampingan
   Memberikan pendampingan selama proses pelatihan produksi sampai 1 bulan setelah kegiatan pelatihan tersebut berakhir agar memberi kesempatan kepada mitra untuk mendapatkan bimbingan dan pemantauan sehingga mitra dapat melanjutkan hasil pelatihan yang telah dilakukan.
e. Evaluasi dan Monitoring
   Melakukan evaluasi dan monitoring pelaksanaan program selama 1 bulan setelah pelatihan untuk dapat melihat tingkat keberhasilan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini

f. Pelaporan dan Luaran
Selain dilaksanakan pelaporan hasil kegiatan, kegiatan pengabdian ini juga di dokumentasikan dalam media YouTube serta dipublikasikan pada media massa online.

Adapun tahapan-tahapan kegiatan pengabdian yang dilakukan dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Bagan alur tahapan pengabdian kepada masyarakat

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program pengabdian ini sangat baik dan aktif, hal ini ditunjukkan dengana antusias mereka yang tinggi dalam membantu selama proses pengabdian berlangsung. Mitra membantu menyediakan tempat kegiatan di rumah mitra PKM sekaligus tempat produksi. Mereka membantu menyediakan sebagian peralatan yang diperlukan. Mitra juga bersedia membantu menyediakan sebagian bahan-bahan pembuatan aneka olahan ikan gabus. Mitra menemani tim PKM untuk berbelanja kebutuhan alat dan bahan diperlukan untuk pelaksanaan kegiatan PKM. Pelatihan dilaksanakan di rumah produksi IRT Sekumpul Ekstra. Kegiatan pelatihan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada Sabtu, 2 Juli 2022. Kegiatan pelatihan dilakukan untuk memberikan (1) perbaikan kemasan dan label produk, (2) diversifikasi produk serta (3) perluasan pemasaran secara online. Kegiatan pelatihan yang dilaksanakan dapat dilihat pada Gambar 4.

(a) (b)

(c) (d)

Gambar 4. Pelatihan dan pendampingan di Industri Rumah Tangga Sekumpul Ekstra
(a) photo bersama (b) pelatihan pengemasan (c) pelatihan diversifikasi produk dan pemasaran daring (d) presentasi pelatihan

Kemasan yang sebelumnya digunakan kurang menarik. Kemasan menggunakan plastik biasa serta label yang digunakan hanya dicetak sendiri menggunakan printer sehingga mudah rusak apabila terkena air dan terpapar sinar matahari. Untuk kemasan tempat abon menggunakan wadah plastik yang penampilannya kurang menarik (agak buram) diganti dengan wadah plastik transparan agar tampilannya lebih baik. Perbaikan kemasan dilakukan dengan mengganti kemasan yang ada menggunakan kemasan plastik standing pouch serta mendesain ulang label produk menggunakan digital printing dan bahan cetak yang lebih bagus (mengkilap dan tahan air). Kemasan produk sebelum dan setelah melakukan perbaikan dapat dilihat pada Gambar 5.

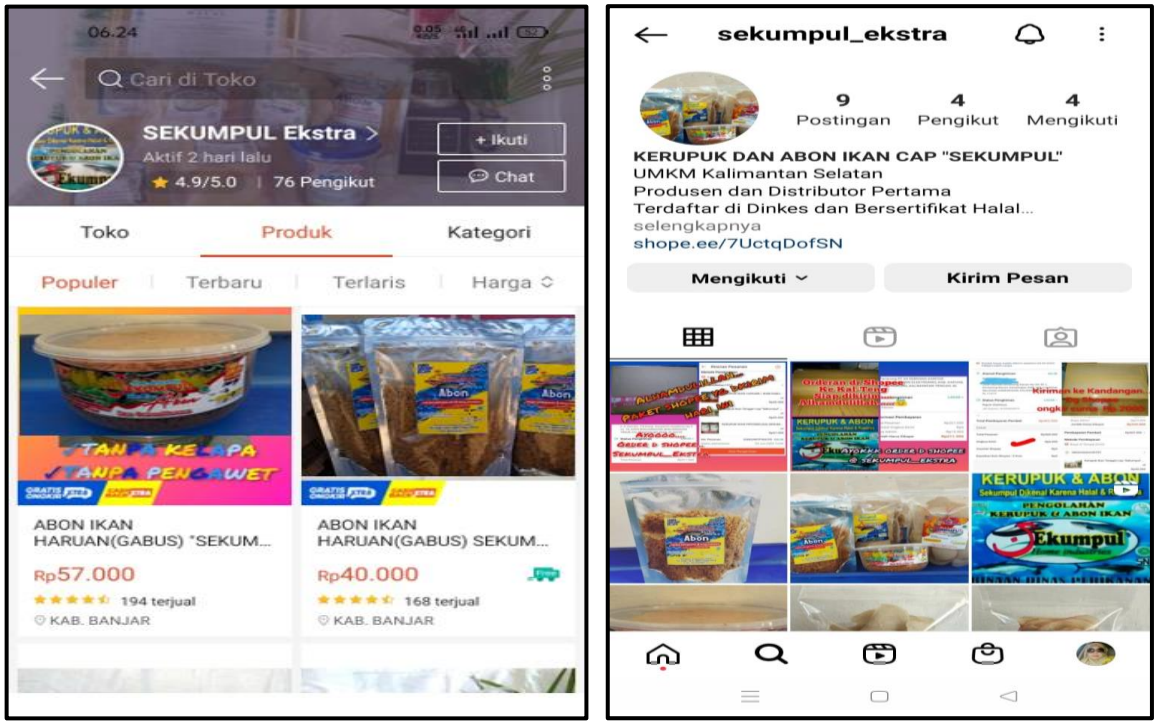
(a) (b)

Gambar 5. Kemasan produk (a) lama (b) baru

Terhadap hasil olahan ikan gabus yang masih minim, dilakukan diversifikasi produk olahan. Pada pelatihan ini dipraktekkan pembuatan aneka olahan ikan gabus seperti siomay, batagor dan bakso ikan. Hasil olahan ikan gabus tersebut dapat dilihat pada Gambar 6.

Gambar 6. Diversifikasi produk olahan ikan gabus (siomay, batagor dan bakso ikan)

Peningkatan pendapatan juga dilakukan dengan melakukan penjualan produk melalui media digital. Perluasan pemasaran produk dilakukan melalui aplikasi Shopee dan Instragram. Pemasaran produk melalui Shopee dan Instagram yang dilakukan dapat dilihat pada Gambar 7.



(a) (b)

Gambar 7. Pemasaran produk secara online (a) shopee (b) instagram

Selanjutnya dilakukan evaluasi terhadap kegiatan PKM pada IRT Sekumpul Ekstra. Hasil evaluasi kegiatan menyatakan kegiatan PKM berjalan dengan baik. Setelah pelatihan dan pendampingan selama 1 bulan, dilakukan evaluasi terhadap kegiatan pengabdian kepada mitra IRT Sekumpul Ekstra. Tanggapan dari konsumen langsung dan reseller (mini market, toko sentra oleh-oleh di daerah Martapura, Banjarbaru dan Banjarmasin) sangat baik. Pengemasan produk menjadi lebih estetik dan menarik. Penggunaan kemasan baru

mendapatkan sambutan yang antusias. Mereka menyatakan kemasan baru lebih menarik daripada kemasan lama. Namun penggunaan kemasan baru masih dicampur dengan menggunakan kemasan lama karena stok label produk dan kemasan lama yang dimiliki IRT Sekumpul Ekstra masih cukup banyak.

Diversifikasi produk hasil pelatihan (siomay, batagor dan bakso ikan) dapat dilanjutkan dengan baik. Produksi dan penjualan siomay dan batagor dapat dilakukan, sedangkan produksi bakso ikan belum bisa dilanjutkan karena bakso ikan merupakan frozen food yang memerlukan mesin freezer dalam penyimpanannya. Penjualan siomay dan batagor dilakukan di Pasar Perumahan Seribu Kabupaten Banjar menggunakan rombong.

Penjualan secara online terhadap produk yang dihasilkan Sekumpul Ekstra yang dilakukan melalui Shopee dan Instagram juga mulai berjalan. Penjualan online dapat membantu peningkatan omset. Pada bulan Agustus 2022 terjadi peningkatan omset penjualan sebesar 20% dibandingkan bulan Juli 2022.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan hasil pengabdian masyarakat yang dilakukan pada IRT Sekumpul Ekstra adalah bahwa kegiatan pengabdian tersebut berjalan sesuai harapan mitra. Kegiatan pengabdian dilaksanakan melalui perbaikan kemasan, diversifikasi produk dan pemasaran produk melalui media digital. Kegiatan ini berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari pendapatan IRT Sekumpul Ekstra yang meningkat setelah dilakukan kegiatan PKM ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Lambung Mangkurat yang telah membantu pendanaan pengabdian kepada masyarakat ini melalui Program Dosen Wajib Mengabdi (PDWA) Universitas Lambung Mangkurat Tahun 2022 sesuai dengan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) Universitas Lambung Mangkurat Nomor SP DIPA-023.17.2.677518/2022 tanggal 17 November 2021 dan berdasarkan Surat Penugasan Pelaksanaan No. 137.170/UN.8.2/AM/ 2022 Tanggal 28 April 2022.

DAFTAR PUSTAKA

Aliyah, R., Gumilar, I., & Maulina, I. (2015). Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Abon Ikan (Studi Kasus Rumah Abon Di Kota Bandung). *Jurnal Perikanan Dan Kelautan Unpad*, *6*(2), 78–84.

Amri, A. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM Di Indonesia. *Jurnal Brand*, *2*(1), 123–130. https://www.academia.edu/42672824/Dampak_Covid-19_Terhadap_UMKM_di Indonesia

Erlina, S., Ifada, I. I., & Supianor. (2016). Prospek Usaha Pembuatan Kerupuk Ikan Gabus (Making Business Prospects of Catfish Crackers). *Fakultas Pertanian Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjary*, *41*(2), 237–242.

Khamidi, S., DH, A. F., & Suyadi, I. (2013). Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Penjualan (Studi Kasus Pada Perusahaan Konveksi "Faiza Bordir" Bangil - Pasuruan). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, *5*(2).

Kusumasari, A., & Supriono, S. (2017). Pengaruh Desain Kemasan Produk dan Daya Tarik Iklan Terhadap Brand Awareness Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Wardag Exclusive Matte Lip Cream (Survei Pada Mahasiswi Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas*

Brawijaya, *49*(2), 103–111.

Prastari, C., Yasni, S., & Nurilmala, M. (2017). Characterization of snakehead fish protein that's potential as antihyperglikemik. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, *20*(2), 413. https://doi.org/10.17844/jphpi.v20i2.18109

Pratiwi, M. I. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Perlambatan Ekonomi Sektor Umkm. *Jurnal Ners*, *4*(2), 30–39. https://doi.org/10.31004/jn.v4i2.1023

Raharja, S. J., & Natari, S. U. (2021). Pengembangan Usaha Umkm Di Masa Pandemi Melalui Optimalisasi Penggunaan Dan Pengelolaan Media Digital. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(1), 108–123. https://doi.org/10.24198/ kumawula. v4i1.32361

Sugiarti, Y., Sari, Y., & Hadiyat, M. A. (2020). E-Commerce untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sambal di Jawa Timur. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *3*(2), 298. https://doi.org/10.24198/kumawula. v3i2.28181

Yuliani, R., & Widyakanti, W. (2020). Peningkatan Penjualan Melalui Inovasi Kemasan dan Label Pada UMKM. *Jurnal Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, *2*(2), 71–76. http://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/KUAT/article/view/990