

Available online at: prosiding.relawanjurnal.id/index.php/comdev
Proceeding of Community Development
Volume 2 (2018): 608-617; DOI: https://doi.org/10.30874/comdev.2018.302
"Memperkuat Produktivitas untuk Ketahanan Ekonomi Nasional"

TIPE ARTIKEL: ESSAY

Analysis of Wooden Fish Business Using Bamboo Packaging Technology and Marketing Expansion Techniques in Banda Aceh [Analisis Usaha Ikan Kayu (Keumamah) Dengan Teknologi Mesin Packing Bambudalam Pengemasan Produk Dan Teknik Perluasan Pemasaran Di Desa Lampulo Banda Aceh]

Mulia Saputra [1], Muhammad Arfan [2]

[1]Fakultas Fakultas dan Bisnis Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh
[2]Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh
E-mail: mulia_1@yahoo.com; arfan_was@yahoo.com

Abstract

This service aims to develop a wooden fish business from the traditional method to the method of bamboo packing machines. This service involves two partners, namely the first partner is Mandiri UKM located in Banda Aceh. The method of implementing service activities in the IbM program is carried out by an approach method that involves all members of the SME group actively so that the results of service will be more useful. This service activity wants to develop a Bamboo packing machine technology in product packaging. With the results of this technology, product packaging can be more attractive and the costs incurred can be lower so that the production process can be lower. This can benefit many parties, both craftsmen and traders. Dedication activities, especially in the wood fish production process, will also focus on bamboo packaging products. The packaging is unique so that it adds to the attractiveness of consumers to have it. The results showed that by using unique bamboo packaging, sales increased so that profits also increased. The packaging is specifically designed using a machine and human hands, so the expected results are unique and interesting. Like a bag. In addition, fish processing and marketing also change strategies. Marketing, which is usually only deposited at the store, now there is an expansion, namely, sales are made online and through brochures. Thus the business products of wood fish are increasingly known to people and increasingly add to the desire of people to buy wood fish. Through counseling, the knowledge of wood fish entrepreneurs is also carried out in terms of how to manage and manufacture good wood fish and how to choose fish that are good in the management of wood fish. This service program is expected to be a guide for wood fish entrepreneurs as a science that can be used in the future.

Keywords: Tofu Dregs; Animal Feed; Goat Milk; Nano Particles; Skin Care

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan usaha ikan kayu dari metode tradisional menjadi metode Mesin Packing bambu. Pengabdian ini melibatkan dua mitra, yakni mitra pertama adalah UKM Mandiri yang berlokasi di Banda Aceh. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dalam program I_bM dilakukan dengan metode pendekatan yang melibatkan seluruh anggota kelompok UKM secara aktif sehingga hasil pengabdian akan menjadi lebih bermanfaat. Kegiatan pengabdian ini ingin mengembangkan suatu teknologi mesin packing Bambu dalam pengemasan produk. Dengan hasil teknologi ini, pengemasan produk bisa lebih menarik dan biaya yang dikeluarkan bisa lebih rendah sehingga proses produksi bisa lebih rendah. Hal ini bisa menguntungkan banyak pihak baik pengrajin maupun pedagang. Kegiatan pengabdian terutama dalam proses produksi ikan kayu

Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan
ISSN 2615-2924 (online)

juga akan memfokuskan pada produk kemasan dari bambu. Kemasan tersebut bersifat unik sehingga menambah daya tarik konsumen untuk memilikinya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menggunakan kemasan unik dari bambu, penjualan semakin meningkat sehingga keuntungan juga meningkat. Kemasan tersebut di desain khusus menggunakan mesin dan tangan manusia, sehingga hasil yang diharapkan menjadi unik dan menarik. Seperti berbentuk tas. Selain itu, pengolahan ikan dan pemasaran juga terjadi perubahan strategi. Pemasaran yang biasanya hanya dititipkan di toko, sekarang ada perluasan yaitu penjualan dilakukan secara online dan melalui Brosur.. Dengan demikian produk usaha ikan kayu ini semakin dikenal orang dan semakin menambah keinginan orang dalam membeli ikan kayu. Melalui penyuluhan yang dilakukan juga menambah pengetahuan pengusaha ikan kayu dalam hal bagaimana pengelolaan dan pembuatan ikan kayu yang baik dan bagaimana memilih ikan yang baik dalam pengelolaan ikan kayu.Program pengabdian ini diharapkan dapat menjadi pedoman bagi pengusaha ikan kayu sebagai suatu ilmu yang bisa dimanfaatkan kedepan.

Kata Kunci: Wood Fish; Bamboo Packing; Packaging; Marketing

PENDAHULUAN

Analisa Situasi

Sebagai daerah yang terdiri atas berbagai suku, Aceh memiliki keistimewaan pada masakan khas aceh seperti ikan kayu (keumamah). Ikan Kayu atau biasa disebut dengan Keumamah merupakan masakan khas Aceh yang dibuat dari bahan baku ikan. Ikan yang digunakan biasanya adalah ikan tongkol, ikan tuna, ikan cakalang yang di bersihin terlebih dahulu lalu direbus dan dipotong-potong serta dikeringkan dengan cara dijemur.

Eungkot Keumamah ini adalah salah satu dari sekian banyak masakan khas Aceh. Masakan ini sudah ada dari jaman *baheula*. Bahkan makanan ini andalan para pahlawan Aceh pada saat perang melawan kafir Belanda. Fungsi masakan ini sendiri hampir sama dengan rendang makanan yang awet dan tidak mudah basi.

Semakin dipanaskan/dihangatkan semakin enak. Disebut ikan kayu karena tekstur ikan ini keras akibat dari proses pengeringan di terik matahari dan melalui pengasapan. Hal ini dimaksudkan agar ikan lebih awet dan bisa digunakan dalam jangka waktu yang lama. Setelah dijemur dan dipotong sepanjang pergelangan tangan, lalu dilanjuti dengan proses pelumuran tepung dan sekikit kapur. Secara umum, sejarah masakan Aceh berkembang pada saat zaman hindu yang dibawa oleh orang India yang secara lokasi dekat dengan Aceh. Masakan Aceh sendiri pun sangat mirip dengan masakan India. Hal ini didukung pula karena ketersediaan rempah-rempah di daerah setempat yang mewarnai cita rasanya yang asam dan pedas serta gurih. Jenis makanan di Aceh pun beragam. Ada yang berkari kental, berkuah, dan bertumis seperti Eungkot Keumamah ini sehingga dijadikan makanan merakyat di Aceh. Jenis ikan ini sendiri adalah ikan tongkol yang sangat besar potensinya di Aceh karena lokasi geografis yang dikelilingi oleh lautan. Sehingga potensi yang berlimpah ini dimanfaatkan oleh masyarat pesisir Aceh untuk dijadikan oleh masakan yang nikmat.

Namun dari berbagai potensi tersebut, terlihat aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek manajemen belum optimal, seperti tidak dikemas ke dalam plastik sehingga kurang menarik dan kurang trendi, yang merupakan akibat dari rendahnya alat-alat yang dibutuhkan. Oleh karena itu, untuk mempertahankan keberlangsungannya, usaha ikan kayu ini harus mendapatkan sentuhan

Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan

ISSN 2615-2924 (online)

dalam aspek produksi, aspek pemasaran, dan aspek manajemen serta peningkatan kualitas ikan kayu. Kondisi ini diperkuat oleh hasil wawancara kelompok kami dengan pemilik usaha tersebut.

Permasalahan Mitra Usaha Ikan Kayu (Keumamah)

Ada beberapa permasalahan prioritas untuk diselesaikan agar usaha ikan kayu (keumamah) menjadi lebih berkembang dalam aspek produksi, aspek manajemen dan aspek pemasaran usaha. Beberapa permasalahan prioritas tersebut adalah :

a. Aspek produksi

- Peningkatan teknologi moderen (misalnya : seperti pengadaan alat produksi yang modern, pengadaan alat *packing*, dan alat-alat lain yang mendukung proses kegiatan produksi ikan kayu).
- Membuat merek pada usaha ikan kayu (keumamah) agar bisa dipasarkan secara luas dan tidak menggunakan kantong kresek lagi.
- Setelah ikan dipasarkan secara luas, maka konsumen tidak perlu lagi mendatangi tempat pembuatan ikan kayu (keumamah) langsung hanya untuk membelinya.

b. Aspek manajemen

- Melakukan peningkatan dalam pengolahan ikan kayu
- Pelatihan manajemen dalam peningkatan usaha.
- Mengontrol usaha ikan kayu (keumamah) agar dapat berkembang.

c. Aspek pemasaran

- Banyaknya pesaing, yang menyebabkan usaha ikan kayu (keumamah) ini kurang dikenal oleh masyarakat luas.
- Proses pemasarannya tidak dilakukan secara efektif.

METODOLOGI

Kegiatan yang dilakukan meliputi pengembangan produk dan peningkatan kapasitas manajemen atau organisasi usaha ikan kayu (keumamah), oleh karena itu maka penerapan iptek dilakuakan melalui kedekatan komprehensif dan multidisiplin. Program ini juga harus melibatkan pelaku usaha ikan kayu (keumamah) jalan singsinga maharaja lr. Beringin 1 desa lampulo kecamatan kuta alam banda aceh. Sebagai penerima manfaat program.

Peningkatan kapasitas produksi dilakukan melalui dua tahapan meliputi:

- Pelatihan pengembangan usaha
- Pengadaan alat *packing*.

Untuk meningkatkan kapabilitas dibidang pemasaran, usaha ikan kayu (keumamah) akan diberikan materi berkaitan teknik-teknik pemasaran seperti menentukan konsumen sasaran, analisis kebutuhan pasar atau konsumen, penciptaan bumbu-bumbu untuk ikan kayu (keumamah),

Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan
ISSN 2615-2924 (online)

pemasaran produk melalui media internet atau WEB, pembuatan merek dan logo produk serta teknik-teknik pengembangan pasar dan penerobosan pasar.

Pengembangan dalam bidang SDM dilakukan melalui pelatihan dan pengembangan keahlian pekerja, peningkatan kerja sama antar anggota kelompok serta setrategi penciptaan situasi lingkungan kelompok untuk melakukan atau menciptekan ide dalam waktu yang singkat, serta memberikan motivasi kepada usaha ikan kayu (keumamah) untuk membangkitkan semangat untuk menghasilkan produk ikan kayu (kemamah) yang bagus dan memiliki nilai pasar yang tinggi.

Pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangandisertai dengan format yang telah disiapkan terlebih dahulu. Penerapan siklus pencatatan keuangan diberikan sesuai dengan kebutuhan.

HASIL PENGABDIAN

Pengabdian yang dilakukan ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan pengusaha ikan kayu dengan cara pengenalan teknik packing bambu yang membuat tampilan kemasan jauh lebih menarik sehingga akan memicu ketertarikan konsumen dan peninkatan usaha pemasar ikan kayu dan juga memperkenalkan sistem pencatatan akuntansi dalam hal usaha ikan kayu dan pemasarannya. Usaha ikan kayu ini telah dijalankan oleh mitra selama

Survei lapangan telah dilakukan pada awal kegiatan ini. Tujuannya adalah untuk mendapatkan informasi mengenai masalah-masalah yang dihadapi mitra. Berdasarkan wawancara yang dilakukan beberapa masalah yang masih terjadi adalah :

Permasalah yang dihadapi oleh pengusaha ikan kayu sudah berlangsung sejak awal mulai dari proses pembuatan ikan kayu sampai tahan packing. Ilmu dan tatacra yang tepat dalam proses pembuatan ikan kayu masih kurang dipahami oleh para pengusaha ikan kayu. Para pengusaha ikan kayu masih mengandalkan ilmu yang mereka pelajari sendiri berdasarkan pengalaman yang mereka dapatkan dari orang-orang terdahulu dan masyarakat sekitar yang mempunyai usaha yang sama. Biasanya ikan diambil dari TPI lampulo, terkadang ikan yang didapatkan sekitar 10% sudah tidak layak di olah menjadi ikan kayu. Proses pembuatan ikan kayu dalam kurun waktu sebulan memerlukan sekitaran 20 keranjang ikan, 1 keranjang beratnya 30 kg jadi total ikan yang dibutuhkan dalam sebulan sekitaran 600 kg, setelah mengalami proses pembersihan,perebusan hingga tahap pengeringan mengalami penyusutan sekitar 300 kg. Karena usaha ikan kayu yang dijual menggunakan kemasan kurang menguntungkan sehingga peluang untuk memperluas usaha tidak dapat tercapai.

Untuk mengatasi hal ini, hal pertama yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu memberikan bantuan kepada pengusaha ikan kayu berupa mesin packing dan memperkenalkan kemasan packing terbaru yang kemasannya jauh lebih unik dan menarik yaitu teknik packing bambu. Teknik packing bambu adalah inovasi baru yang belum pernah ada dipasaran, sesuatau yang baru yang diharapkan dapat menarik konsumen dan dapat meningkatkan volume penjualan.

Dalam kegiatan ini lebih difokuskan pada teknik pengemasan, karena ikan kayu dalam bentuk kemasan biasanya dipasarkan di souvernir-souvernir yang kebanyakan konsumennya berasal dari daerah luar aceh untuk dijadikan sebagai oleh-oleh khas dari aceh dan rata-rata konsumennya dari kalangan menengah keatas jadi masalah harga tidak menjadi masalah titik fokus pengusaha ikan kayu karena ikan kayu ini termasuk produk inelastis artinya konsumen tidak peka terhadap harga. Hal utama yang harus di lakukan pengusaha ikan kayu adalah bagaimana cara meningkatkan ketertarikan konsumen. Biasanya ketertarikan konsumen dapat dipicu dari desain kemasan yang unik dan menarik, jadi dengan adanya teknik kemasan bambu diharapkan dapat memicu ketertarikan konsumen untuk

Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan

ISSN 2615-2924 (online)

membeli produk ikan kayu tersebut sehingga dapat memicu peningkatan voluume penjualan sehinnga profit yang diperoleh jauh lebih banyak. Dengan adanya profit maka akan memungkinkan para penguasa ikan kayu untuk melakukan perluasan usaha ikan kayunya. Dengan adanya perluasan kegiatan usaha maka akan membantu pemerintah dalam mengurangi jumlah pengangguran dan dapat membantu masyarakat sekitar untuk mendapatkan penghasilan karena setiap perluasan usaha pasti membutuhkan tenaga kerja baru. Perluasan diperlukan untuk meningkatkan pengetahuan konsumen tentang keberadaan suatu produk yang dihasilkan.

Berikut ini gambar-gambar pemberian bantuan pada usaha ikan kayu.

1. Keadaan produksi ikan kayu



Gambar 1. keadaan awal tempat pengemasan ikan kayu





Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan
ISSN 2615-2924 (online)



Gambar 2. Keadaan proses produksi ikan kayu

2. Penyerahan bantuan berupa mesin, timbangan dan inovasi kemasan baru



Gambar 3. Penyerahan bantuan pembuatan kemasan ikan kayu



Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan

ISSN 2615-2924 (online)



Gambar 4. Pemberian bantuan berupa mesin, timbangan dan inovasi Kesamasan baru

Setelah pemberian kemasan bambu, kegiatan lainnya yang dilakukan adalah melakukan penyuluhan. Kegiatan penyuluhan pengabdian dihadiri oleh mitra kelompok usaha ikan kayu, yaitu mitra kelompok usaha produksi ikan kayu dan kelompok usaha pemasaran ikan kayu. Dan juga dihadiri oleh perangkat desa dan masyarakat yang berminat untuk memproduksi ikan kayu.Materi penyuluhan dibagi 2 sesi, yang pertama adalah penyuluhan mengenai pola pengolahan ikan kayu oleh Bapak Fahrizal,.S.TP,M,SC dosen teknologi hasil pertanian (THP) Unsyiah. Beliau menyampaikan materi bagaimana mengolah ikan yang dapat dikemas dalam bentuk kemasan yang lebih menarik. Higienis dengan harapan area pemasaran lebih luas dengan pangsa pasar yang jauh lebih besar.



Gambar 6. penyuluhan pengolahan ikan kayu oleh Bapak Fahrizal,.S.TP,M,SC

Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan
ISSN 2615-2924 (online)

Menurut penyuluh, dalam proses pengolahan ikan kayu membutuhkan ketelitian daam memilih ikan. Kandungan protein ikan cukup tinggi, sekitar 15-24 % tergantung jenisnya, dan protein ikan sangat baik karena mempunyai daya cerna yang sangat tinggi yaitu sampai 95%. Berdasarkan kandungan lemaknya, ikan dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu ikan dengan kandungan lemak tinggi (6-20%), ikan dengan kandungan lemak sedang (2-5%), dan ikan dengan kandungan lemak rendah (< 2%).Ikan yang kandungan lemaknya tinggi mudah teroksidasi dan menimbulkan ketengikan. Proses ketengikan pada ikan selain menyebabkan penurunan mutu, juga dapat menyebabkan terbentuknya zat-zat beracun.Mutu ikan segar sebagian besar tergantung pada penampilan, dan ada tidaknya penyimpangan/ cacat pada ikan tersebut.

Pada kegiatan pengabdian ini, beberapa peningkatan pendapatan ikan kayu telah dirasakan, berikut perbandingan sebelum dan setelah pengabdian kegiatan yang telah dilaksanakan dapat dilihat pada tebel 1 berikut.

Tabel 1. Hasil sebelum dan sesudah pengabdian

KETERANGAN	SEBELUM PENGABDIAN	SETELAH PENGABDIAN
Bentuk Kemasan	1 bentuk (Kotak)	3 bentuk Unik dari Bambu
Laku Penjualan	500 kemasan/bulan	800 Kemasan/bulan
Proses Pemasaran	Hanya pada pedagang souvenir	Pedagan souvenir, minimarket, online, Brosur,
Proses pembuatan	Bergantung harga ikan. Kalau mahal mereka tidak mengerjakan	Terjadwal sehingga stok tidak kurang
Pencatatan akuntansi (melalui Penyuluhan)	Pencatatan sangat sederhana sehingga tidak detil	Menggunakan beberapa buku pencatatan akuntansi sehingga hasilnya sangat detil diketahui
Daya tarik Konsumen	Membeli hanya untuk kebutuhan sajian makanan	Membeli selain untuk kebutuhan sajian makanan, juga untuk oleh-oleh karena kemasannya unik.

Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan

ISSN 2615-2924 (online)

KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan di bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut : Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan pengusaha ikan kayu dan pemasaran ikan kayu. pengolahan ikan kayu dan pemasaran yang dilakukan selama ini tidak berdasarkan kepada teori-teori yang berlaku dalam pengolahan ikan kayu dan pemasarannya. Pengusaha ikan kayu hanya mengandalkan pemahaman dari pengalaman. Hal ini mengakibatkan keuntungan yang mereka dapatkan lebih rendah. Dengan adanaya penyuluhan oleh team pengabdian, maka kualitas ikan meningkat, ikan jauh lebih higenis, dan dapat bertahan lama serta kegiatan pengolahan ikan kayu dilakukan terus-menerus supaya keuntungan yang didapatkan lebih banyak sehingga memungkinkan untuk melakukan perluasan usaha.

Dari segi pemasaran, pada praktiknya pengusaha dapat memilih sendiri siapakah yang akan menjadi target dari produk ikan kayu. Setiap pengusaha ikan kayu harus memperoleh informasi tentang penetapan target konsumen, tentang menentukan harga produk ikan kayu yang akan di pasarkan, dan mampu menghitung keuntungan dan juga resiko yang memungkinkan akan terjadi pada saat memasarkan ikan kayu sehingga akan mengurangi resiko terjadinya kerugian. Serta dengan adanya penyuluhan tentang mamfaat dari kemasan yang lebih menarik dan unik para pengusaha ikan kayu dapat memiliki keuntungan yang lebih besar. Kemasan yang memiliki desain dan bentuk yang menarik dan unik dapat memicu ketertarikan minat konsumen untuk membeli produk ikan kayu yang dipasarkan sehingga volume penjualan mengalami peningkatan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih diberikan kepada Rektor dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Unsyiah yang telah mendanai pengabdian ini sesuai dengan kontrak pengabdian masyarakat tahun anggaran 2018. Terima kasih juga kepada semua pihak yang telah membantu sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar.

REFERENSI

Abidin, Rahmat. (2002). Sumberdaya Manusia Dalam Peningkatan Produktivitas Kerja. Penerbit Rosda Karya, Jakarta.

Dedy, H (2005), Usaha pemasaran, Universitas sebelas maret Surakarta.

Handoko (1999). Manajemen Personalia & Sumber Daya Manusia. Edisi ke-2. Yogjakarta

Haryoto (1998). Teknologi Tepat Guna Membuat Saus Pepaya, Jakarta

Juwita Ayu, Hari Dwi, Bambang Ali (2013), Analisis pemasaran skala kecil dan besar, Brawijaya Malang

Kotler, P. (1987). Dasar-Dasar Pemasaran. CV Intermedia. Jakarta.

Kotler, P. (2002). Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Edisi Kesepuluh. PT Prenhalindo.Jakarta.

Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan
ISSN 2615-2924 (online)

Nursyam, Sahli. (1996). Manajemen Sumberdaya Dalam Kepegawaian. Penerbit Gunung Agung, Jakarta.

Reksohasidiprodjo dan Handoko, (1999). Organisasi Perusahaan-Teori Struktur dan Perilaku, BPFE. Yogyakarta.

Copyright © 2018, Mulia Saputra, Muhammad Arfan

ISSN 2615-2924 (online)