

Iptek bagi Masyarakat Kelurahan Lere dalam Pengembangan Usaha Berbahan Baku *Lamale* (*Penaeus* sp.)

(The Program of Science and Technology for Community to Develop the *Lamale* (*Penaeus* sp.) based Product Business at Lere Village)

Wendy Alexander Tanod^{1,2*}, Anita Treisya Aristawati¹, Deddy Wahyudi¹, Yeldi S. Adel¹

¹ Sekolah Tinggi Perikanan dan Kelautan Palu (STPL)

Jl. Soekarno Hatta KM 6 (Kampus Madani) Kota Palu, Sulawesi Tengah 94119.

² Program Pascasarjana, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya Malang,

Jl. Veteran No. 16 Kota Malang, Jawa Timur 65145.

*Penulis Korespondensi: wendytanod@stplpalu.ac.id

Diterima Agustus 2017/Dsetujui November 2018

ABSTRAK

Bahari Jaya 2 dan Sehati merupakan kelompok nelayan mitra yang berlokasi di Kelurahan Lere, Kecamatan Palu Barat, Kota Palu, Provinsi Sulawesi Tengah. Pada umumnya, hasil tangkapan dari kedua kelompok nelayan mitra, yaitu udang kecil (*Penaeus* sp.) dengan nama lokal *lamale*. Tujuan dari kegiatan ini adalah meningkatkan keterampilan dan pengetahuan anggota kelompok nelayan Bahari Jaya 2 dan kelompok nelayan Sehati, agar mampu menjalankan usaha olahan berbahan baku udang *lamale*. Kegiatan dilakukan April–November 2015. Metode pelaksanaan, yaitu wawancara, penyebaran dan pengisian kuesioner dilakukan dalam tahap penentuan masalah; tahap presentasi, negosiasi, dan penetapan program; serta tahap fasilitasi dan pendampingan mitra. Indikator keberhasilan kegiatan adalah kedua kelompok mitra dapat menjalankan usaha pengolahan secara berkelanjutan. Hasil yang telah dicapai kedua kelompok mitra adalah 1) Dapat mengolah *lamale* menjadi mi dan *nugget*, 2) Telah memiliki pengetahuan prospek usaha penjualan mi dan *nugget lamale*, 3) Telah memiliki pengetahuan tentang *quality control*, manajemen mutu, dan sanitasi dalam usaha pengolahan, 4) Memiliki pengetahuan tentang komposisi gizi dari mi dan *nugget lamale*; dan 5) Kedua kelompok mitra dapat mengelola usaha penjualan yang berorientasi pada profit.

Kata kunci: IbM, *lamale*, mi, *nugget*, udang

ABSTRACT

Bahari Jaya 2 and Sehati are partner fishermen groups located in Lere urban village, West Palu District, Palu, Central Sulawesi. In general, the catches from the two partner fishing groups are small shrimp (*Penaeus* sp.), with local names *lamale*. The purpose of IbM activities is to improve the skills and knowledge of members of the Bahari Jaya 2 and Sehati fishing group, to be able to run a processed business made from raw shrimp *lamale*. The projects carried out from April to November 2015. The method consists of 3 stages: 1) The stage of problem determination; 2) Stage presentation, negotiation and programming; and 3) Facilitation and mentoring of partners. The success indicator of this project; namely the two partner groups able to sustainably run a processing business. The results achieved by the two partner groups, i.e., 1) Partners can process *lamale* into noodles and nuggets, 2) Partners know business prospects for *lamale* noodle and nuggets, 3) Partners know quality control, quality management and sanitation in processing business, 4) Partners know the nutritional composition of the *lamale* noodle and nuggets, 5) Both groups of partners can manage profit-oriented sales businesses.

Keywords: IbM, *lamale*, noodle, nugget, shrimp

PENDAHULUAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Kelurahan Lere, Kecamatan Palu Barat, Kota Palu. Kelurahan Lere merupakan salah satu kelurahan yang sebagian masyarakatnya berprofesi sebagai nelayan. Daerah ini memiliki potensi perikanan khususnya udang kecil yang memiliki nama lokal

lamale (Kanangadju *et al.* 1989) (Gambar 1). Udang ini memiliki sifat musiman, yang terlihat dari aktivitas nelayan yang melakukan penangkapan yang optimal dilakukan pada musim penghujan (BPS Kota Palu 2010). Pada umumnya udang rebon dibuat terasi udang dan merupakan produk perikanan yang umum dipakai sebagai pelengkap masakan (Anggo *et al.* 2014).



Gambar 1 Bentuk udang lamale.

Udang *lamale* ini memiliki kalsium yang tinggi 100 g udang segar mengandung 757 mg kalsium, sedangkan dalam 100 g udang yang sudah dikeringkan sebanyak 2.306 mg, sehingga mengonsumsi udang sangat baik dalam mencegah osteoporosis. Selain itu, udang juga mempunyai kandungan fosfor yang cukup tinggi (Amri & Kanna 2008).

Berdasarkan hasil survei awal, rata-rata dalam setiap penangkapan udang *lamale* nelayan mendapatkan sekitar 25 kg dalam sehari (dengan kegiatan penangkapan antara 8–12 jam). Dalam seminggu nelayan mendapatkan udang *lamale* sekitar 150 kg. Pemanfaatan udang *lamale* di daerah ini belum dilakukan secara optimal. Hasil tangkapan udang *lamale* langsung dijual kepada pengumpul atau konsumen baik dalam bentuk basah maupun yang sudah dikeringkan. Harga jual per kilogram udang *lamale* basah berkisar antara Rp 15.000–20.000 (DKP Propinsi Sulawesi Tengah 2010).

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan nelayan di Kelurahan Lere, pada umumnya udang *lamale* merupakan hasil tangkapan utama dari nelayan di Kelurahan Lere pada musim penghujan. Kegiatan penangkapan udang *lamale* ini, merupakan mata pencaharian yang turun temurun atau merupakan warisan dari orang tua (Mardjudo 2011).

Jumlah hasil tangkapan *lamale* di Kelurahan Lere cukup berlimpah, namun tingkat kesejahteraan nelayan masih rendah. Menurut wawancara dari nelayan setempat, pelatihan dari pemerintah setempat tentang pengolahan menggunakan bahan baku udang *lamale* masih sangat kurang. Kelompok nelayan Kelurahan Lere tidak mengetahui teknologi pengolahan untuk meningkatkan nilai jual dari udang *lamale*, selain teknik pengeringan.

Tim memandang pelatihan prospek dan analisis usaha olahan udang *lamale* penting

dilakukan dalam kegiatan ipteks bagi masyarakat di Kelurahan Lere. Pelatihan ini memberikan pemahaman mengenai strategi pengembangan agribisnis perikanan. Agribisnis adalah suatu kesatuan yang utuh mulai proses produksi, pengolahan hasil, pemasaran dan aktivitas lain yang terkait dengan segala kegiatan pertanian (Soekartawi 2005). Pada kegiatan ini, tim memilih melakukan pendampingan dan pelatihan pada 2 kelompok nelayan mitra yang berada di Kelurahan Lere, yakni kelompok nelayan Bahari Jaya 2 dan kelompok nelayan Sehati. Terdapat 6 kelompok nelayan aktif di Kelurahan Lere, akan tetapi berdasarkan hasil survei, 2 kelompok nelayan mitra merupakan kelompok nelayan yang melakukan hampir 70% penangkapan dan penjualan *lamale* di perairan Teluk Palu (Hanifah 2015).

Pengetahuan mengenai teknik pengolahan juga diberikan dengan tujuan meningkatkan nilai jual udang *lamale*. Setelah olahan udang *lamale* dipahami oleh mitra, maka tim pengabdian juga memberikan pelatihan tentang teknik pemasaran hasil olahan udang *lamale*. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha termasuk para nelayan dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Berhasil tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahliannya di bidang pemasaran, produksi, keuangan, dan sumber daya manusia (Firdaus 2008). Diharapkan melalui kegiatan Ipteks bagi Masyarakat (IbM) ini tingkat kesejahteraan mitra dapat meningkat dari kondisi semula. Tujuan dari kegiatan IbM ini adalah meningkatkan keterampilan dan pengetahuan anggota kelompok nelayan Bahari Jaya 2 dan kelompok nelayan Sehati, agar mampu menjalankan usaha olahan berbahan baku udang *lamale*. Luaran dalam kegiatan ini dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Luaran kegiatan IbM di Kelurahan Lere

Jenis produk	Mitra
Pengolahan	Kedua mitra menghasilkan mi dan <i>nugget</i> berbahan baku udang <i>lamale</i>
Kemampuan	Kedua mitra memiliki kemampuan mengolah udang <i>lamale</i> menjadi mi dan <i>nugget</i> yang berkualitas
Pengetahuan	<ul style="list-style-type: none"> • Kedua mitra memiliki pengetahuan prospek usaha penjualan mi dan <i>nugget</i> udang <i>lamale</i> • Kedua mitra memiliki pengetahuan <i>quality control</i>, manajemen mutu, dan sanitasi • Kedua mitra memiliki pengetahuan tentang gizi dari udang <i>lamale</i>
Manajemen dan pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Manajemen menjalankan usaha yang berorientasi pada pelanggan dan profit • Kedua mitra dapat memasarkan produk yang telah dibuat, sehingga mendapatkan keuntungan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu dan Tempat

Kegiatan IbM ini dilaksanakan di Kelurahan Lere, Kecamatan Palu Barat, Kota Palu, Provinsi Sulawesi Tengah dan dilakukan mulai bulan April–November 2015. Kelompok mitra adalah kelompok nelayan Bahari Jaya 2 dan Sehati.

Tahapan Kegiatan

Metode kegiatan IbM ini dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu tahap penentuan masalah, tahap presentasi, negosiasi, dan penetapan program, serta tahap fasilitasi dan pendampingan mitra.

• Tahap penentuan masalah

Pada tahap ini ditempuh melalui metode wawancara dan penyebaran serta pengisian kuisioner, sehingga dapat diperoleh pokok permasalahan yang dihadapi dari masing-masing anggota kelompok mitra. Melalui metode ini, didapatkan data awal yang menggambarkan situasi dan permasalahan utama yang dihadapi kedua kelompok mitra dalam kegiatan iptek bagi masyarakat.

• Tahap presentasi, negosiasi, dan penetapan program

Pada tahap ini disampaikan ide/gagasan tentang program IbM kepada pihak kelompok mitra Bahari Jaya 2 dan Sehati, untuk meyakinkan bahwa program yang disampaikan memiliki nilai strategis dan berdampak positif pada peningkatan kesejahteraan anggota kelompok nelayan. Hasil negosiasi menjadi landasan kesepakatan untuk berkomitmen dalam sebuah kerja sama pengembangan program iptek bagi masyarakat.

• Tahap fasilitasi dan pendampingan mitra

Pada tahap ini fasilitasi dilakukan melalui pelatihan. Pelatihan yang bersifat peningkatan pengetahuan, peningkatan kemampuan (pengolahan, manajemen, dan pemasaran), pendekatan *sharing*, dan diskusi. Pelatihan pertama prospek dan analisis usaha. Pelatihan kedua pembuatan olahan berbahan baku *lamale*. Pendampingan dilakukan setelah pelatihan pembuatan mi dan *nugget* sebagai pengawasan bahwa hasil pelatihan dipraktikkan dan diterapkan berkelanjutan.

Pendampingan tahap penjualan dilakukan selama 3 bulan, dengan tempat penjualan di kawasan penjualan hasil dan produk perikanan Pantai Talise, serta target konsumen adalah para pembeli yang melakukan transaksi di Pasar Talise. Selama penjualan juga dilakukan monitoring dan evaluasi (apakah sudah sesuai dengan prosedur sewaktu tahap fasilitasi dan pendampingan). Evaluasi dilakukan dengan menganalisis pembukuan sederhana dari kedua mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan Penentuan Masalah dengan Kelompok Mitra

Hasil dari kegiatan diskusi ini menunjukkan bahwa kedua mitra mengapresiasi kegiatan pelatihan dan pendampingan. Hal ini terlihat sekitar 10 dari 15 jumlah anggota dari kedua kelompok mitra hadir dan keaktifan anggota kelompok mitra antusias dalam tahap penentuan masalah. Menurut ketua kelompok kedua mitra, selama ini kelompok nelayan penangkap *lamale* belum pernah diberikan pelatihan dan pendampingan dalam mengolah dan mengembangkan usaha berbahan baku *lamale*. Padahal usaha

penangkapan *lamale* merupakan usaha yang telah berlangsung turun temurun. Oleh karena itu, kegiatan ini sangat didukung sebagai upaya dalam peningkatan kualitas sumber daya manusia dalam mengolah *lamale*. Dari diskusi didapat permasalahan yang dihadapi kedua mitra, yaitu kedua mitra tidak memiliki keterampilan untuk mengolah hasil tangkapan *lamale* selain cara pengeringan dan kedua mitra kurang mengetahui sistem manajemen dan pemasaran produk perikanan untuk meningkatkan pendapatan.

Hasil Kegiatan Tahap Presentasi, Negosiasi, dan Penetapan Program

Setelah dipetakan permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra tahapan selanjutnya adalah tahap presentasi rancangan kegiatan yang akan dilakukan. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra, tim merancang kegiatan pelatihan membuat olahan berbahan baku *lamale*. Tiap kelompok mendapatkan jenis produk olahan yang berbeda. Selain itu, kegiatan pelatihan manajemen usaha pengolahan juga dilakukan. Pada tahapan ini, banyak masukan kegiatan dari anggota kelompok mitra, sehingga dengan memerhatikan jumlah dana dan waktu yang tersedia, maka negosiasi dilakukan oleh tim, agar target dan luaran dapat tercapai sesuai waktu 8 bulan yang disediakan. Hasil diskusi menyepakati program/kegiatan yang akan dilakukan dalam kegiatan iptek bagi masyarakat ini adalah kelompok Bahari Jaya 2 dilakukan pelatihan analisis usaha dan pembuatan produk mi *lamale*. Kelompok sehat mendapatkan pelatihan analisis usaha dan pembuatan produk *nugget lamale*. Produk olahan yang diajarkan sengaja diberikan berbeda, dengan tujuan tidak terjadi persaingan penjualan antara kedua kelompok. Selain itu, pada kedua kelompok juga diberikan pelatihan tentang gizi produk *lamale*, manajemen usaha, serta sanitasi dan *hygiene* usaha pengolahan.

Tahap Fasilitasi

Tahap ini diawali dengan pelatihan prospek dan analisis usaha produk berbahan baku *lamale*. Analisis usaha berdasarkan petunjuk (Muhamadjen 2008; Sundari 2011). Pelatihan prospek dan analisis usaha dihadiri perwakilan dari tiap-tiap kelompok mitra yang berjumlah 5 orang (Gambar 2). Pada kelompok nelayan Bahari Jaya 2 dilakukan pelatihan memproduksi mi *lamale*. Analisis komponen biaya usaha produk mi *lamale* dapat dilihat pada Tabel 2.



Gambar 2 Pelatihan prospek dan analisis usaha.

Analisis komponen biaya pada Tabel 2 dapat dihitung hasil analisis kelayakan usaha mi *lamale* diperoleh nilai laba bersih Rp 222.560/bulan, dengan BC ratio 1,08 (Bila BC ratio < 1 usaha tidak layak untuk dijalankan, BC ratio > 1 usaha tersebut menguntungkan sehingga usaha dapat dilanjutkan). Margin keuntungan masih relatif kecil, namun memberikan alternatif keuntungan dari hanya menjual produk kasar atau setengah jadi. Titik impas (BEP) produksi sebesar 103 kemasan/bulan, BEP harga Rp 20.719,52/kemasan, dan *Payback Period* (PBP) 0,65 tahun, yang artinya modal investasi usaha yang digunakan akan kembali dalam jangka waktu sekitar 7 bulan 8 hari. Dari data analisis kelayakan usaha dapat disimpulkan bahwa usaha produksi mi *lamale* dapat dikatakan layak (*feasible*) untuk dilaksanakan.

Pelatihan memproduksi *nugget lamale* dilakukan pada kelompok nelayan Sehat. Analisis komponen biaya usaha produk *nugget lamale* dapat dilihat pada Tabel 3. Berdasarkan Tabel 3 dapat dihitung hasil analisis kelayakan usaha *nugget lamale* diperoleh nilai laba bersih Rp 353.110/bulan, BC ratio 1,1, titik impas (BEP) produksi sebesar 163 kemasan/bulan, BEP harga Rp 17.134/kemasan, dan *Payback Period* (PBP) 0,58 tahun, yang artinya modal investasi usaha yang digunakan akan kembali dalam jangka waktu 6 bulan 9 hari. Berdasarkan data analisis kelayakan usaha di atas dapat disimpulkan

Tabel 2 Analisis komponen biaya usaha mi *lamale*

Investasi awal				
Uraian	Jumlah		Harga satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Kompas hock	1		275.000	275.000
Gilingan mi	1		355.000	355.000
Loyang	2		20.000	40.000
Baki bulat	3		30.000	90.000
Wajan	1		110.000	110.000
Sealer	1		950.000	950.000
Jumlah investasi awal				1.820.000
Biaya produksi				
1. Biaya tetap/bulan				
Uraian	Jumlah (Rp)			
Izin usaha 0,5%/bulan dari investasi	9.100			
Penyusutan 0,5%/bulan dari investasi	9.100			
Bunga modal 2%/bulan dari investasi	36.400			
Perawatan peralatan dan mesin 1%/bulan dari investasi	18.200			
Tenaga kerja Rp 400.000/org/bulan × 2 org	800.000			
Jumlah biaya tetap/bulan				872.800
2. Biaya tidak tetap/bulan (100 kg mi)				
Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Tepung udang lamale	2	kg	20.000	40.000
Tepung terigu	55	kg	15.000	825.000
Tepung tapioka	45	kg	8.000	360.000
Telur	35	Butir	1.500	52.500
Garam	7	bungkus	3.000	21.000
Minyak goreng	10	kg	12.000	120.000
Soda kue	5	bungkus	5.000	25.000
Biaya lain-lain 0,2%/bulan dari investasi				3.640
Beban Listrik	1	bulan	50.000	50.000
Beban transportasi	1	bulan	20.000	20.000
Beban promosi	1	bulan	50.000	50.000
Beban pengemasan	1	bulan	150.000	150.000
Jumlah biaya tidak tetap/bulan				1.717.140
Total biaya produksi/bulan				2.589.940
3. Proyeksi laba rugi				
Produksi mi (125/kemasan 800 g)				
Uraian	Jumlah (Rp)			
Pendapatan 125 kemasan @ Rp 25.000 (dalam 1 bulan)	3.125.000			
Biaya produksi/bulan	2.589.940			
Pajak 10%	312.500			
Laba/bulan (point 1-point 2-point 3)				222.560

bahwa usaha produksi *nugget lamale* dapat dikatakan layak (*feasible*) untuk dijalankan.

Selanjutnya, dilakukan pelatihan pembuatan olahan berbahan baku *lamale*. Gambar 3 menunjukkan pelatihan pembuatan mi *lamale* pada kelompok Bahari Jaya 2 dan *nugget lamale* pada kelompok Sehati. Pelatihan diawali dengan demo produk olahan mi dan *nugget*, kemudian diikuti oleh praktik yang dilakukan oleh masing-masing kelompok. Hasil produk olahan kemudian dikemas dan siap dipasarkan di gerai atau kios kelompok mitra. Selama pelatihan juga diberikan pengetahuan mengenai komposisi gizi produk mi

dan *nugget lamale* dibandingkan dengan SNI mi dan *nugget* (Tabel 4).

Hasil analisis gizi menunjukkan bahwa mi dan *nugget* yang telah diproduksi memenuhi standar mutu mi basah (BSN 1992) dan *nugget* (BSN 2002) sesuai Standar Nasional Indonesia. Menurut Astawan (1999), umumnya komposisi kimia mi basah per 100 g bahan, yaitu energi 86 kal, protein 0,6 g, lemak 3,3 g, karbohidrat 14 g, kalsium 13 mg, besi 0,8 mg, dan air 80 mg. Hasil analisis mi *lamale* menunjukkan bahwa kadar lemak lebih tinggi dari kadar lemak mi pada umumnya, hal ini disebabkan penambahan udang yang mengandung asam lemak tak jenuh.

Tabel 3 Analisis komponen biaya usaha *nugget lamale*

Investasi awal				
Uraian	Jumlah		Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Kompor hock	1		275.000	275.000
Blender	1		350.000	350.000
Loyang	2		20.000	40.000
Pisau	2		20.000	40.000
Cetakan	6		30.000	180.000
Steamer/panci kukus	1		325.000	325.000
Mixer	1		275.000	275.000
Wajan	1		110.000	110.000
Sealer	1		950.000	950.000
Jumlah investasi awal				2.545.000
Biaya produksi				
1. Biaya tetap/bulan				
Uraian	Jumlah (Rp)			
Izin usaha 0,5%/bulan dari investasi	12.725			
Penyusutan 0,5%/bulan dari investasi	12.725			
Bunga modal 2%/bulan dari investasi	50.900			
Perawatan peralatan dan mesin 1%/bulan dari investasi	25.450			
Tenaga kerja Rp 400.000/org/bulan × 2 org	800.000			
Jumlah biaya tetap/bulan				901.800
2. Biaya tidak tetap/bulan				
Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Lamale basah	20	kg	25.000	500.000
Tepung terigu	9	kg	15.000	135.000
Tepung tapioka	7	kg	8.000	49.000
Tepung panir	30	Kg	15.000	450.000
Telur	40	butir	2.000	80.000
Garam	3	bungkus	2.000	6.000
Minyak goreng	10	kg	15.000	150.000
Wortel	6	kg	15.000	90.000
Bawang putih	2	kg	120.000	240.000
Bawang merah	1	kg	160.000	160.000
Bawang bombay	3	kg	25.000	75.000
Lada	20	bungkus	2.000	40.000
Pala	20	bungkus	1.500	30.000
Roti tawar	10	bungkus	20.000	200.000
Penyedap	10	bungkus	1.500	15.000
Biaya lain-lain 0,2%/bulan dari investasi			5.090	5.090
Beban listrik	1	bulan	50.000	50.000
Beban transportasi	1	bulan	20.000	20.000
Beban promosi	1	bulan	30.000	30.000
Beban pengemasan	1	bulan	200.000	200.000
Jumlah biaya tidak tetap/bulan				2.525.090
Total biaya produksi/bulan				3.426.890
3. Proyeksi laba rugi				
Produksi <i>nugget</i> (200/kemasan 300 g)				
Uraian	Jumlah (Rp)			
Pendapatan 125 kemasan @ Rp 25.000 (dalam 1 bulan)	4.200.000			
Biaya produksi/bulan	3.426.890			
Pajak 10%	420.000			
Laba/bulan (point 1-point 2–point 3)				353.110

Hasil analisis *nugget* diketahui bahwa kadar protein memenuhi standar SNI. Kedua produk sama-sama menghasilkan kadar serat yang baik, berdasarkan standar SNI. Kulit udang *lamale*

mengandung zat kitin yang bermanfaat bagi tubuh manusia dalam pembentukan rambut dan kuku yang baik.



Gambar 3 Pelatihan pembuatan produk olahan lamale.

Tabel 4 Komposisi kimia mi dan *nugget* udang lamale

Kriteria	Mi*	SNI mi basah	<i>Nugget</i> *	SNI <i>nugget</i> ayam	Satuan
Kadar air	3,79	Maks. 35	10,61	Maks. 60	%
Lemak	10,27	-	2,95	Maks. 20	%
Protein	13,84	Min. 8	16,38	Min. 12	%
Serat	3,27	-	4,94	-	%
Kadar abu	1,71	Maks. 3	4,01	-	%

Sumber: SNI mi basah 01-2987-1992 dan SNI *nugget* ayam 01-6683-2002

Keterangan: *dianalisis di Laboratorium Nutrisi dan Makanan Ternak, Universitas Tadulako

Tahap Pendampingan

Tahap terakhir, yaitu tahap pendampingan manajemen usaha bertujuan agar mitra memahami pentingnya pengaturan keuangan usaha agar dapat berkembang dan mandiri. Materi yang diberikan berupa faktor-faktor yang memengaruhi usaha, yaitu cara menentukan harga sesuai dengan analisis kelayakan usaha yang telah dilakukan dan faktor-faktor yang harus dimasukkan agar harga jual memberikan keuntungan bagi mitra. Selain itu, diberikan pelatihan pembuatan pembukuan sederhana agar pengeluaran dan pendapatan pribadi tidak tercampur dengan usaha (Sugiono 2009). Peserta terdiri dari anggota kedua kelompok mitra. Mitra mengikuti pelatihan dengan serius mengingat pentingnya materi untuk menentukan harga dan pencatatan pendapatan dan pengeluaran agar mitra tidak rugi.

Selain itu, tim juga memperlihatkan kepada kedua mitra contoh-contoh produk mi dan *nugget* yang beredar di pasaran untuk membuka wawasan mitra. Selain mempelajari masalah pengolahan, kedua mitra juga mempelajari sanitasi dan higiene pengolahan yang baik dan benar dengan memerhatikan keamanan pangan (Nuraida 2008). Mitra diharuskan mencuci tangan sebelum memulai pengolahan, wajib menggunakan celemek, dan masker selama melakukan pengolahan. Bahan-bahan yang akan digunakan dicuci dengan air mengalir terlebih dahulu. Bahan tambahan pangan yang digunakan harus yang termasuk kelompok *food grade*.

Produksi mi dan *nugget lamale* masing-masing rata-rata sebanyak 120 produk/bulan

dan 175 produk/bulan mampu dilakukan oleh mitra secara kontinu. Berat tiap kemasan untuk mi 800 g dan *nugget* 300 g. Seluruh pengeluaran biaya produksi yang dibutuhkan selama kegiatan mampu dicatat dengan baik dalam pembukuan. Produk kemudian dijual pada konsumen di gerai atau kios milik anggota kelompok mitra. Transaksi penjualan mampu dicatat dengan baik dan kemudian kedua mitra dapat melakukan perhitungan dan pencatatan pada buku laba/rugi, artinya bahwa mitra telah mengetahui besar keuntungan ataupun kerugian yang diterima selama melakukan kegiatan produksi. Beberapa kendala dalam pelaksanaan yang dihadapi mitra dibalik kemampuannya, adalah mitra masih melakukan pencatatan pembukuan secara manual, hal ini dilatarbelakangi oleh keterbatasan pengetahuan yang dimiliki oleh mitra. Keterbatasan lemari pendingin/pembeku juga dikarenakan modal usaha yang belum memadai guna pengembangan usaha. Walaupun mitra telah mengetahui dengan baik suhu penyimpanan yang aman untuk produk mi dan *nugget*. Tim juga membekali mitra dengan pelatihan pelabelan agar mitra memahami isi yang harus ada pada label (sesuai dengan PP 69 Tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan). Tim telah memfasilitasi label baru untuk mempermudah mitra, walaupun isi label belum sepenuhnya sesuai dengan peraturan pelabelan. Hal ini karena izin edar mitra belum keluar dari dinas kesehatan setempat.

Upaya keberlanjutan kegiatan diarahkan pada kegiatan pendampingan dan pembimbingan secara kontinu untuk mengatasi kendala yang

dihadapai mitra. Selain itu, juga dilakukan peningkatan pengetahuan mitra dalam melakukan usaha dan membantu mitra dalam pembuatan proposal usaha berdasarkan studi kelayakan agar memperoleh tambahan modal usaha baik dari bank maupun pemerintah daerah. Diharapkan kedepan kedua kelompok mitra nelayan tangkap *lamale* di Kelurahan Lere mampu mandiri secara ekonomi dan menjadi contoh bagi masyarakat setempat dalam peningkatan nilai tambah produk perikanan yang selama ini hanya di pasarkan dalam bentuk segar maupun kering.

SIMPULAN

Kedua mitra telah mengetahui prospek usaha penjualan mi dan *nugget lamale*, telah memiliki pengetahuan membuat mi dan *nugget lamale*, telah mengetahui manajemen mutu dan sanitasi dalam pengolahan yang baik, telah mengetahui kandungan gizi mi dan *nugget lamale*, telah dapat mengelola usaha penjualan mi dan *nugget lamale*, dan telah dapat memasarkan produk yang berorientasi profit. Secara umum tujuan telah tercapai tetapi konsistensi dari segi kualitas produk yang perlu ditingkatkan, serta pembukuan sederhana yang menurut tim masih sering lupa dicatat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi, Ketua Sekolah Tinggi Perikanan dan Kelautan (STPL) Palu, Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat STPL Palu, Pemerintah Kelurahan Lere atas partisipasinya dalam memfasilitasi sehingga kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat terlaksana.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri K, Kanna I. 2008. *Budi daya Udang Vaname Secara Intensif, Semi Intensif, dan Tradisional*. Jakarta (ID): Gramedia Pustaka Utama.
- Anggo AD, Swastawati F, Ma'ruf WF, Rianingsih L. 2014. Mutu Organoleptik dan Kimiawi Terasi Udang Rebon dengan Kadar Garam Berbeda dan Lama Fermentasi. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*. 17(1): 53–59. <https://doi.org/10.17844/jphpi.v17i1.8137>
- Astawan M. 1999. *Membuat mi dan bihun*. Jakarta (ID): Penebar Swadaya.
- [BPS] Badan Pusat Statistik Kota Palu. 2010. Kota Palu dalam angka. Palu (ID). Badan Pusat Statistik.
- [BSN] Badan Standardisasi Nasional. 2002. *Nugget Ayam*. SNI No. 01-6683-2002. Jakarta.
- [BSN] Badan Standardisasi Nasional. 1992. *Mi Basah*. SNI No. 01-2987-1992. Jakarta.
- [DKP] Dinas Kelautan dan Perikanan Propinsi Sulawesi Tengah. 2010. Laporan Statistik Perikanan Tangkap Tahun 2009. Palu (ID). Dinas Kelautan dan Perikanan Propinsi Sulawesi Tengah.
- Firdaus M. 2008. *Manajemen Agribisnis*. Jakarta (ID): Bumi Aksara.
- Hanifah. 2015. Strategi Pengembangan Usaha Udang *Lamale* di Kelurahan Lere Kecamatan Palu Barat. [Tesis] Palu (ID): Universitas Tadulako.
- Kanangadju M, Yalirante P, Likenono G, Likenono L, Lasipi T. 1989. Percakapan Sehari-hari Dalam Bahasa Da'a. Ujung Pandang (ID): Universitas Hasanuddin, Universitas Tadulako, dan Summer Institute of Linguistics.
- Mardjudo A. 2011. Analisis Hasil Tangkapan Sampangan (*By-Catch*) dalam Perikanan Pukat Pantai Jenis Krakat Di Teluk Kota Palu Sulawesi Tengah. *Jurnal KIAT Universitas Alkhairaat*. Desember: 6–16.
- Muhamadjen E. 2008. Analisis Kelayakan Usaha Kapsul Ekstrak Di Taman Sringganis Bogor. [Skripsi] Bogor (ID): Insitut Pertanian Bogor.
- Nuraida L. 2008. Keamanan Pangan Industri Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Dan Industri Rumah Tangga (IRT) Pangan. Disampaikan pada pra-WNPG (Widyakarya Nasional Pangan dan Gizi) IX. Jakarta, 17 Juni 2008.
- Soekartawi. 2002. *Agribisnis (Teori dan Aplikasi)*. Jakarta (ID): Raja Grafindo Persada.
- Sugiono A. 2009. *Manajemen Keuangan untuk Praktisi Keuangan*. Jakarta (ID): Grasindo.
- Sundari MT. 2011. Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Tani Wortel di Kabupaten Karanganyar. *SEPA*. 7(2): 119–126.