

**PENGEMBANGAN TEKNOLOGI TEPAT GUNA
PRODUK HILIR KOMODITAS LELE
DI WILAYAH SENTRA PRODUK DESA SRUNI
KECAMATAN JENGGAWAH KABUPATEN JEMBER**

Achadyah Prabawati
Progam Studi Ilmu Administrasi Niaga
STIA Pembangunan Jember
*Email: achadyahprabawati@gmail.com

ABSTRAK

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki kekayaan alam dan hayati yang sangat beragam. Kondisi agroklimat di wilayah Indonesia sangat sesuai untuk pengembangan komoditas tropis dan sebagian sub tropis pada ketinggian antara nol sampai ribuan meter di atas permukaan laut.

Komoditas pertanian (mencakup tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, kehutanan, peternakan dan perikanan) dengan keragaman dan keunikannya yang bernilai tinggi serta diperkuat oleh kekayaan kultural yang sangat beragam berpeluang besar menjadi andalan perekonomian nasional. Hasil subsistem hilir pelaku usaha pengolahan ikan menjadi ujung tombak dalam meningkatkan dan merangsang konsumsi ikan masyarakat.

Karena dengan berbagai varian dan inovasi pengolahan dapat meningkatkannilai tambah (*added value*) serta merubah pola pikir masyarakat dari komoditasperikanan yang selama ini hanya dikonsumsi atau dibeli dalam bentuk ikansegar. Berbagai keunggulan kegiatan pengolahan cukup mampu memberikanmanfaat lebih terhadap komoditas perikanan, seperti penambahan daya tahanyang meningkat, penyimpanan yang mudah dan cita rasa serta seni dankeunikan yang mampu merangsang tingkat konsumsi ikan masyarakat. Sifat produk perikanan yang mudah rusak dengan kondisi potensi produksi budidaya yang cukup baik, maka keberadaan unit usaha pengolahan perikanan sangat dibutuhkan.

Kata kunci : Komoditas, Perekonomian, Lele.

I. Analisis Situasi

Desa Sruni adalah desa yang para masyarakat banyak yang mempunyai halaman rumah yang tidak produktif. Halaman tersebut ditanami oleh beberapa pohon dipinggir maupun ditengah halaman. Apabila diantara pepohonan itu diberikan kolam lele maka masih leluasa dan akan menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya.

Pemilik kolam lele harus mempunyai pengetahuan dalam pengelolaan ternak lele untuk dapatnya menjadi peternak lele yang unggul. Peternak lele yang unggul akan menghasilkan komoditas lele yang banyak dan bagus untuk dikonsumsi. Peternak lele yang unggul dalam waktu tidak lama akan menghasilkan keuntungan yang berlimpah dengan hasil panen yang tinggi dalam pengeluaran biaya yang relatif kecil.

Para tetangga juga akan menjadi pedagang lele yang akan meraup hasil keuntungan dengan berdagang lele. Sementara para tetangga yang lain akan memproduksi lele sebagai produk siap saji yang

juga akan meraup keuntungan dengan produksi makanan berbahan lele.

Produksi makanan berbahan lele dengan pengembangan teknologi tepat guna adalah program untuk memproduksi dengan minimisasi pengeluaran biaya dan menghasilkan produk secara kualitas dan kuantitas yang bagus. Secara kualitas maka produk berbahan lele harus menghasilkan produk yang berkualitas dengan ciri khas yang enak, bagus dan menarik serta tahan lama. Secara kuantitas maka produk berbahan lele harus menghasilkan produk yang banyak. Pengembangan teknologi tepat guna adalah untuk memperoleh keuntungan yang maksimal.

Pada dasarnya tujuan pengabdian masyarakat ini adalah membentuk peluang usaha yang akan dilaksanakan sehingga dapat meraih keuntungan untuk meningkatkan pendapatan perekonomian masyarakat desa Sruni kecamatan Jenggawah Kabupaten Jember. Adapun dasar pembentukan peluang usaha adalah ditinjau dari sektor wilayah, yaitu :

- 1) Wilayah sentra peternak lele, sehingga dekat dengan pengambilan bahan baku produk. Hal ini untuk meminimasi transportasi, meminimasi harga pembelian bahan baku, meminimasi waktu pengadaan bahan baku.
- 2) Wilayah desa dengan ... kepala keluarga yang merupakan pangsa pasar untuk kegiatan usaha catering bagi segala perhelatan masyarakat. Usaha catering ini dapat meluas pangsa pasar hingga ke tetangga desa, kecamatan Kaliwates dan Kecamatan Ambulu dan kekota Jember.
- 3) Wilayah yang dekat dengan jalan raya, sehingga mudah untuk penjualan ke sentra pasar, sentra pertokoan, pusat oleh-oleh dan wilayah wisata.
- 4) Hanya 5 km menuju tempat wisata Watu Ulo, Papuma, Teluk Love, Payangan, Pelelangan Ikan Puger. Sehingga mudah untuk membuat toko, bursa, atau cafe dan resto untuk memasarkan produk lele siap saji dengan segala aplikasi yang menarik. Hal ini akan mengundang banyak konsumen dari para wisatawan.

II. Landasan Teori

Rencana usaha yang dapat dilakukan mulai dari produk masal sampai dengan produk satuan. Produk masal biasa diperdagangkan di Swalayan, Mall, Mini Market, Toko dan di pasar tradisional. Produk masal ini biasanya dikemas dalam kemasan plastik serta aluminium Foil. Sementara penyimpanan produk adalah ditempat yang kering untuk produk kering dan didalam Frezzer untuk produk kenyal dan padat.

Produk masal dapat berupa produk olahan yang dapat dikonsumsi maksimal sampai dengan waktu 6 bulan. Produk ini berjenis olahan produk kering bisa berupa abon, kripik, krupuk, rempeyek maupun rengginang. Perbedaan jenis produk olahan ini dari bentuk produk serta bahan pelengkapannya, yaitu dari tepung trigu, tepung tapioka dan tepung beras serta kentang dan ubi jalar. Lele sebagai bahan baku pengubah rasa dapat berupa daging lele yang diblender, daging lele yang difillet, serta daging lele yang dikukus dan kulit lele, tulang lele serta air kukusan lele.

Produk masal juga dapat berupa produk olahan yang dapat dikonsumsi maksimal sampai dengan waktu 2 bulan s/d 3 bulan. Produk ini berjenis olahan produk kenyal dan padat bisa berupa nugget, patty, rolade, bakwan serta sosis. Perbedaan jenis produk olahan ini dari bentuk produk serta bahan pelengkapannya, yaitu dari tepung trigu dan tepung tapioka, roti tawar, gabin dan mie. Lele sebagai bahan baku pengubah rasa dapat berupa daging lele yang diblender.

Produk siap saji serta segera saji biasanya harus segera dinikmati oleh konsumen. Produk ini diperdagangkan di Resto Hotel berbintang, Resto ber kelas, Cafe, Rumah Makan dan segala acara perhelatan. Produk lele ini dibedakan atas kelompok sajian, yaitu :

- Berbentuk utuh dengan seni tampilan dalam proses penggorengan dan pemanggangan yang dikombinasi dengan sambal terasi dan sayur lalapan atau dikombinasi dengan kecap dan saouce.
- Lele utuh yang dimasak dengan santan

- Lele yang dipotong dadu dan ditumis dengan daun kucai yang dimediasi dengan roti maryam sebagai tatum lele.
- Lele yang dicincang dengan ditumis dengan aneka bahan kombinasi untuk dijadikan bentuk bola-bola dengan aplikasi tahu giling yang disiram sauce fla.
- Lele yang dicincang dan ditumis dengan mediasi roti canai yang disiram sauce taocho.
- Lele yang dicincang dan ditumis dengan bawang bombay untuk topping pie
- Lele yang dicincang serta ditumis dengan bumbu balado
- Lele yang difillet untuk diasap, digulung dan dipanggang serta disajikan dengan disiram sauce asem manis.
- Lele yang difillet untuk digoreng crispy dengan bantuan tepung trigu.
- Lele yang dipotong dan dimasak dengan aneka jenis masakan mulai dari yang bersauce asem manis, kecap ditambah lada hitam, kecap sauce dan berkuah bening, kuah pekat sampai dengan berkuah santan.

- Lele yang diblender untuk dijadikan adonan sehingga dibentuk Nugget untuk pelengkap makan.
- Lele yang diblender untuk dijadikan bakso sebagai pelengkap Mie Ramen dan Tomyang Lele yang diblender untuk dijadikan adonan sehingga dibentuk Patty untuk pelengkap Fish Burger
- Lele yang diblender dibentuk bola-bola yang dihias Lele yang diblender untuk dijadikan adonan yang digulung dengan mediasi telur dadar dan dikukus untuk dijadikan Rolade. Rolade ini disajikan dengan aneka tumisan wortel dan buncis serta french fries goreng yang dilengkapi sauce tomat.

Dari aneka produk lele dan aneka lahan pemasaran maka banyak sekali jenis usaha yang akan dilakukan untuk produk berbahan baku lele.

III. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Harus diakui berbisnis lele termasuk jenis lele yang menguntungkan dan potensial untuk

dijalankan. Mengingat ikan lele termasuk ikan yang tidak rewel dan mudah untuk dirawat serta dibiarkan. Ikan lele juga tergolong pemakan segala jadi tidak sulit untuk masalah pakan. Walaupun ada kesulitan, biasanya adalah cara pemasaran ikan lele. Pada skala usaha kecil/rumahan, memang tidak sulit menjual ikan lele hasil panen. Kadang tanpa perlu repot dengan pemasaran, Anda sudah bisa menjualnya dengan cukup memasang plang, "Jual Lele Segar" tepat didepan rumah.

Tetapi tidak sederhana itu kalau Anda menjalankan bisnis skala besar, banyaknya produksi lele yang anda hasilkan dan kadang ukuran yang bervariasi membuat anda harus cukup seksama memperhatikan aspek pemasaran. Lalu bagaimana cara pemasaran ikan lele yang sekiranya akan efektif memaksimalkan penjualan ikan?. Berikut beberapa cara atau tips yang biasa anda gunakan untuk usaha lele yang anda kembangkan:

1. Penawaran ke penjaja pecel lele
Rasanya memang ini cara yang paling cepat Anda temukan dalam benak anda ketika anda

merencanakan cara pemasaran ikan lele yang anda panen. Seolah sajian pecel lele sajian rakyat seribu ummat, yang selalu digemari di segala kawasan dan di segala kalangan. Anda bisa menawarkan jalinan kerja sama untuk suplai lele bagi penjaja pecel lele. Yang penting anda membagi kolam sedemikian rupa sehingga anda bisa memastikan ada kesinambungan panen untuk memenuhi permintaan ini.

2. Penawaran sebagai Supplier Pasar

Lele tidak hanya banyak dijual sebagai sajian kaki lima, tetapi juga termasuk sajian yang banyak digemari rumah tangga. Ikan lele dengan rasa gurih, murah meriah dan mengandung nutrisi tinggi termasuk jenis ikan dengan permintaan tertinggi di pasar. Anda bisa menawarkan diri sebagai suplier bagi pedagang di pasar. Kadang untuk pemasaran ini, Anda harus bersiasat untuk mengalahkan suplier lama, atau setidaknya bisa mendapat bagian dari permintaan yang ada di pasar.

3. Temukan Produsen makanan berbahan lele

Belakangan ini mulai banyak pelaku usaha menjalankan bisnis makanan dengan bahan baku lele. Mulai dari bisnis produksi abon lele, dendeng lele, sampai sionay lele, dan nugget lele. Temukan produsen dan tawarkan jalinan kerja sama dengan mereka. Bagi para pelaku usaha ini, kesinambungan suplai bahan baku sangat penting untuk perkembangan usaha mereka. Bekerjasama dengan produsen makanan olahan berbahan lele merupakan salah satu cara pemasaran ikan lele.

4. Bekerjasama dengan pengepul

Cara paling praktis dalam memasarkan ikan lele hasil panen adalah bekerjasama dengan pengepul. Perhatikan penawaran harga yang mereka lemparkan, bila perlu temukan beberapa tawaran pengepul supaya anda bisa menemukan harga terbaik untuk lele yang Anda Panen.

5. Olah Sendiri

Bagian tersulit bila pemasaran ikan lele yang beratnya sudah

berlebihan. Kadang pemilik merasa kesulitan untuk menjual ikan lele. Anda bisa membangun usaha sendiri usaha pengolahan lele menjadi aneka hidangan sesuai dengan kemampuan Anda seperti nugget lele, kerupuk lele, kerupuk kulit lele, abon lele dan sebagainya.

Pasarkan melalui pasar terdekat atau via onlinen untuk mempercepat penjualan.

6. Kerjasama dengan Restoran

Selain menjalin kerjasama dengan usaha kaki lima Anda juga bisa mengembangkan pasar ikan lele hasil panen Anda ke pasar lebih elit dengan menyentuh pasar restoran. Ada banyak restoran yang mengolah lele sebagai salah satu sajian mereka. Biasanya tuntutan mereka sangat tinggi tentang kualitas dan ukuran, tetapi siap membayar lebih layak untuk tiap kg.

7. Kerjasama dengan Supermarket.

Pasar lele ini sangat luas, dan digemari segala kalangan. Jadi tidak aneh kalau ikan lele juga ada di supermarket. Tentu

dengan ketentuan yang lebih ketat, dengan cara pemasaran ikan lele Anda bisa mendapatkan harga yang lebih baik dan menguntungkan.

VII. Khalayak Sasaran

Lele secara keseluruhan dan tanpa limbah dapat digunakan untuk bahan baku proses produksi dan akan menghasilkan keuntungan bagi para penjual dan memberikan kepuasan bagi yang mengkonsumsi. Kegunaan dari :

- 1) Air kukusan lele dapat digunakan untuk sumber aroma dan rasa kripik dan krupuk lele
- 2) Duri lele dapat digunakan untuk bahan baku kripik dan krupuk lele serta ldrang
- 3) Daging lele yang diblender untuk bahan baku kripik, krupuk, nugget, patty, rolade, bakwan, dan sosis
- 4) Daging lele yang dicincang untuk bahan baku salad, tachos, balado dan pie
- 5) Daging lele yang difillet untuk bahan baku rempeyek, kripik, cryspy, dan steak

- 6) Daging lele yang dipisahkan dari duri untuk bahan baku aneka steak dan cryspy
- 7) Daging lele yang dikukus dapat dibuat bahan baku abon kering dan abon basah
- 8) Lele iris melintang untuk bahan baku aneka steak dan aneka kuah
- 9) Lele utuh untuk bahan baku gorengan dan panggangan
- 10) Lele goreng dapat dibuat untuk bahan baku abon kering urai

Lele dapat digunakan untuk berbagai macam jenis olahan yang sesuai proses awal produksi. Hasil produksi lele dapat dipasarkan sesuai dengan jenis, bentuk dan sifat produknya. Semakin cepat untuk segera dikonsumsi maka mempunyai nilai tawar dalam etika pemasarannya dan semakin punya nilai harga yang bersaing. Semakin banyak kandungan lele dalam satuan produk kering, kenyal dan padat maka semakin mempunyai nilai harga yang bersaing.

VIII. Evaluasi Kegiatan

Dalam satu usaha, pemasaran merupakan hal yang sangat penting, demikian juga halnya dalam

pemasaran lele, namun sangat disayangkan jika kegagalan pemasaran produksi lele terjadi karena faktor usaha pemasaran yang kurang atau memang belum menjalankan strategi pemasaran lele secara maksimal, Peluang pemasaran lele sangat besar, ini bukan sekedar slogan atau propaganda, telah banyak survey dan riset-riset pemasaran dilakukan oleh orang-orang yang memang ahli dibidangnya, kebutuhan masyarakat akan lele konsumsi memang semakin meningkat, Sebelum membahas tata cara pemasaran lele, yang pertama kita lakukan adalah mengetahui sasaran atau target pasar ikan lele konsumsi, mungkin telah banyak diinformasikan bahwa terdapat beberapa target pasar untuk ikan lele konsumsi, diantaranya adalah ; warung pecel lele, warteg, rumah-rumah makan lainnya atau bahkan resto-resto yang sudah mulai menawarkan menu special ikan lele, ditambah lagi belakangan ini semakin banyak berkembang tempat-tempat usaha yang mengelola daging ikan lele atau yang lebih dikenal dengan istilah lele olahan, mulai dari baso lele

sampai dengan lele presto, ini baru target pemasaran lele secara umum, namun untuk orang-orang yang ingin melakukan pemasaran lele hal ini jangan dianggap remeh, dari tempat-tempat inilah sebetulnya daya serap kebutuhan lele sangat tinggi.

1. Menetapkan produk barang dengan strategi bisnis pemasaran, dari mana barang yang akan dijual. Bila memiliki produksi sendiri, maka harus dapat menghitung jumlah barang yang akan dijual perminggu atau perbulan. Lalu kemana strategi pemasaran akan kita lakukan.
2. Membuat portal toko online sederhana dan gratis. Yang berisi penjelasan mengenai barang yang akan kita jual, sertakan pula nomor kontak penjual, cara bertransaksi dan kalau perlu supaya lebih meyakinkan tampilkan biodata.
3. Promosikan kedia jejaring media sosial. Baik Facebook, Twitter, WhatsApp, dan sebagainya. Dengan tujuan

untuk menarik pengunjung untuk datang ke toko online yang telah dibuat. Bila calon pengunjung atau konsumen tertarik dengan diskripsi barang yang telah diposting, maka secara otomatis akan menelpon pada nomor kontak yang tercantum diatas.

4. Aktif mempromosikan barang, tampilkan secara jelas, dan harus memperhatikan etika bisnis dalam menulis promosi barang.
5. Memberikan layanan maksimal kepada calon konsumen, cara yang dilakukan selayaknya seperti berjualan offline yaitu memberikan pelayanan dan kenyamanan serta keamanan bagi calon pelanggan. Ketika ada penelpon masuk menanyakan barang yang telah kita pajang, berikan penjelasan dengan santun, jelas dan tidak berbelit-belit. Berikan pilihan bertransaksi secara mudah dan aman.

6. Pengabdian masyarakat dengan judul pengembangan teknologi tepat guna produk hilir adalah suatu kegiatan yang mengajak masyarakat untuk melakukan kegiatan dengan tepat sehingga dapat menggunakan sesuatu yang belum digunakan. Sedangkan yang dimaksud dengan pengembang teknologi adalah aplikasi cara dan bahan yang digunakan untuk mengoperasionalkan kegiatan yang memberikan kegunaan yang lebih bermanfaat dan dapat diperjual belikan dengan sangat menguntungkan. Produk hilir merupakan obyek dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Yang dimaksud dengan produk hilir adalah hasil produksi peternakan ikan lele yang menjadi unggulan desa. Dimana di desa Sruni terdapat sekelompok masyarakat yang mempunyai usaha peternakan ikan lele. Hasil panen ikan lele yang tidak masuk dalam perdagangan maka akan diproduksi menjadi makanan olahan. Makanan olahan tersebut diproses dengan cara, tampilan dan rasa yang lebih menarik dari pada yang ada di pasaran. Dengan kelebihan tampilan, sajian dan rasa tersebut maka akan menghasilkan keuntungan yang besar bagi para pemroduksi. Selain itu dapat memberikan peluang usaha bagi masyarakat untuk melakukan usaha sampingan penunjang kegiatan produksi dan penjualan produk tersebut. Hal ini akan meningkatkan pendapatan atau penghasilan masyarakat, yang berdampak pada peningkatan perekonomian masyarakat.
- Pengabdian masyarakat dengan judul pengembangan teknologi tepat guna produk hilir adalah suatu kegiatan yang mengajak masyarakat untuk melakukan kegiatan dengan tepat sehingga dapat menggunakan sesuatu yang belum digunakan. Sedangkan yang

dimaksud dengan pengembangan teknologi adalah aplikasi cara dan bahan yang digunakan untuk mengoperasionalkan kegiatan yang memberikan kegunaan yang lebih bermanfaat dan dapat diperjual belikan dengan sangat menguntungkan. Produk hilir merupakan obyek dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Yang dimaksud dengan produk hilir adalah hasil produksi peternakan ikan lele yang menjadi unggulan desa. Dimana di desa Sruni terdapat sekelompok masyarakat yang mempunyai usaha peternakan ikan lele. Hasil panen ikan lele yang tidak masuk dalam perdagangan maka akan diproduksi menjadi makanan olahan. Makanan olahan tersebut diproses dengan cara, tampilan dan rasa yang lebih menarik dari pada yang ada di pasaran. Dengan kelebihan tampilan, sajian dan rasa tersebut maka akan menghasilkan keuntungan yang besar bagi para pemroduksi. Selain itu dapat memberikan peluang usaha bagi masyarakat untuk melakukan usaha sampingan penunjang kegiatan produksi dan penjualan produk tersebut. Hal ini akan meningkatkan

pendapatan atau penghasilan masyarakat, yang berdampak pada peningkatan perekonomian masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Pojok Bisnis. cara memasarkan ikan lele dengan jitu. <http://www.pojokbisnis.com/pemasaran/7-cara-pemasaran-ikan-lele-dengan-jitu> diunduh tanggal 16 Juli 2018. Jam 13.00

Blogspot. Tips mudah belajar menjual barang, <http://tip-bisnis.blogspot.com/2013/12/tips-mudah-belajar-menjual-barang.html> diunduh tanggal 16 Juli 2018. Jam 13.00