

## **PENINGKATAN DAYA SAING PRODUK UNGGULAN DAERAH USAHA KERUPUK IKAN DI KECAMATAN PELAYANGAN SEBERANG KOTA JAMBI**

Ade Octavia <sup>1)</sup> Yayuk Sriayudha <sup>2)</sup> Fitri Widiastuti <sup>3)</sup> Ade Perdana <sup>4)</sup>

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jambi  
[octaviafeunja@yahoo.com](mailto:octaviafeunja@yahoo.com)

### **Abstrak**

Kerupuk ikan telah dicanangkan oleh Pemerintah Kota Jambi sebagai salah satu produk unggulan daerah dengan sentra usaha di Kecamatan Pelayangan Seberang Kota Jambi. Meskipun wilayah ini telah ditetapkan sebagai sentra kerupuk ikan namun belum ada suatu usaha terpadu antar UKM kerupuk ikan, pemerintah dan pengusaha. Sebagian besar proses produksi berdasarkan pesanan, dilakukan di rumah dan dikelola sendiri-sendiri. Seiring waktu terbentuk beberapa kelompok usaha, namun hanya beberapa kelompok yang konsisten dan kontiniu untuk memproduksi kerupuk ikan. itra dalam kegiatan PPM ini adalah UKM di sentra kerupuk ikan . Saat ini perkembangan industri kecil kerupuk ikan belum menunjukkan perkembangan yang baik dikarenakan produk kerupuk ikan belum diproduksi secara optimal karena ada permasalahan pada aspek produksi, manajemen dan teknologi. Solusi yang ditawarkan untuk diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra secara sistematis. Permasalahan mitra yang diprioritaskan akan diselesaikan adalah pada masalah kontinuitas bahan baku, kontinuitas produksi, akses pasar, teknologi produksi dan manajemen. Tujuan kegiatan ini adalah mengembangkan produk unggulan daerah kerupuk ikan dengan meningkatkan daya saing berkelanjutan pada aspek produksi, manajemen dan teknologi tepat guna. Metode yang digunakan dalam pencapaian tujuan tersebut adalah metode sosial dan partisipatif dengan memberikan pelatihan dan pendampingan usaha kepada mitra serta pemberian bantuan dan penerapan teknologi tepat guna .

Kata kunci : inovasi, manajemen usaha, orientasi pasar, daya saing berkelanjutan

### **PENDAHULUAN**

Kota Jambi terletak di bagian barat cekungan Sumatera Bagian Selatan yang dinamakan sub-cekungan Jambi. Dari topografinya Kota Jambi relatif datar dengan ketinggian 0-60 m di atas permukaan laut. Luas wilayah administratif Kota Jambi adalah 205,38 km<sup>2</sup>. Kota Jambi dibelah oleh sungai Batanghari dan terhubung melalui Jembatan Aur Duri I, Jembatan Aur Duri II dan Jembatan pedestrian Gentala Arasy. Terdapat 11 Kecamatan di Kota Jambi, dimana Kecamatan Pelayangan adalah salah satunya dan terletak terpisah dengan Ibukota Jambi yaitu di seberang sungai Batanghari. Jarak Kecamatan Pelayangan dengan Ibukota melalui jalur darat (lewat Jembatan Aur Duri I dan II) adalah 20 Km, sementara jarak dengan Universitas Jambi adalah 17 Km. Mata pencaharian utama adalah bertani dan berdagang. Luas wilayah Kecamatan Pelayangan adalah 15,29 Km dengan kepadatan penduduk 862 orang/Km<sup>2</sup> dan terdiri dari 6 Kelurahan.

Kecamatan Pelayangan Kota Jambi telah ditetapkan sebagai sentra penghasil kerupuk ikan. Lokasinya yang terletak di tepi sungai Batanghari menjadikan daerah ini banyak menghasilkan produk-

produk olahan ikan seperti kerupuk ikan. Berdasarkan pengamatan, meskipun telah ditetapkan sebagai sentra kerupuk ikan belum adanya suatu usaha terpadu antar UKM kerupuk ikan, pemerintah dan pengusaha. Sebagian besar proses produksi dilakukan di rumah dan dikelola sendiri-sendiri. Meskipun telah terbentuk beberapa kelompok usaha, namun hanya beberapa kelompok yang konsisten dan kontiniu untuk memproduksi kerupuk ikan.

Bahan baku utama kerupuk ikan adalah ikan sungai dengan jenis gabus. Bahan baku didapatkan dari pasar Angso Duo dan Pasar Olak Kemang di Kecamatan pelayangan. Ikan juga dapat diperoleh langsung dari pedagang ikan di sekitar lokasi usaha. Ketersediaannya tidak tetap ada setiap saat. Terkadang pada musim tertentu ikan susah didapatkan, walaupun ada harganya relatif mahal. Harga 1 kilogram ikan gabus berkisar antara Rp 35.000,- s.d Rp85.000,-. Ikan gabus memiliki mutu yang bagus dan sangat cocok digunakan sebagai bahan utama pembuatan kerupuk ikan. Ada pula jenis ikan lain yang dapat digunakan, namun hasilnya kurang bagus. Lokasi usaha yang dekat dengan sungai dan ikan yang langsung didapat dalam keadaan segar menjadi salah satu faktor produk kerupuk ikan Kecamatan Pelayangan berpotensi untuk dikembangkan. Permasalahan UMKM adalah pemasaran dan modal (Tambunan,2009). Permasalahan UMKM adalah pemasaran dan modal (Tambunan,2009).

Mitra dalam pengabdian ini adalah UKM sentra kerupuk ikan di Kecamatan Pelayangan Kota Jambi. Mitra telah menjalankan usaha dengan manajemen sederhana meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Mitra memiliki lokasi di Kecamatan Pelayangan dengan akses yang dekat ke jalan raya. Lokasi usaha adalah di rumah ketua kelompok, tidak ada ruang administrasi khusus. Ruang produksi terletak di bagian dapur dan tengah rumah yang berbentuk rumah panggung. Di ruang tamu diletakkan lemari yang terbuat dari kaca dan alumunium dengan ukuran 1,5 m s.d 2 m untuk display produk. Untuk tempat penjemuran disediakan di halaman rumah, dibuat seperti jemuran dan kerupuk diletakkan diatas jemuran dengan menggunakan tampa dari bahan bambu. Rumah produksi telah dilengkapi dengan listrik dan air bersih. Perencanaan didasarkan pada intuisi dan bersifat jangka pendek, belum ada perencanaan tersusun secara dokumen dan berjangka waktu. Pencatatan keuangan telah dilakukan, namun belum terbiasa untuk membuat pencatatan secara rutin dan rapi sehingga buku kas umum ada tetapi tidak diisi dengan baik sesuai dengan kaidah akuntansi. Audit laporan keuangan belum pernah dilakukan. Mitra belum memahami tentang ketentuan pajak. Mitra juga belum memiliki paten dalam hal proses produksi dan TTG yang digunakan. Pola manajemen yang diterapkan tergolong kepada kekeluargaan dan dalam penerapannya sangat kental dengan nuansa budaya sebagai kearifan lokal. Pembagian kerja sudah terlihat ada, namun pekerjaan belum terstandarisasi.

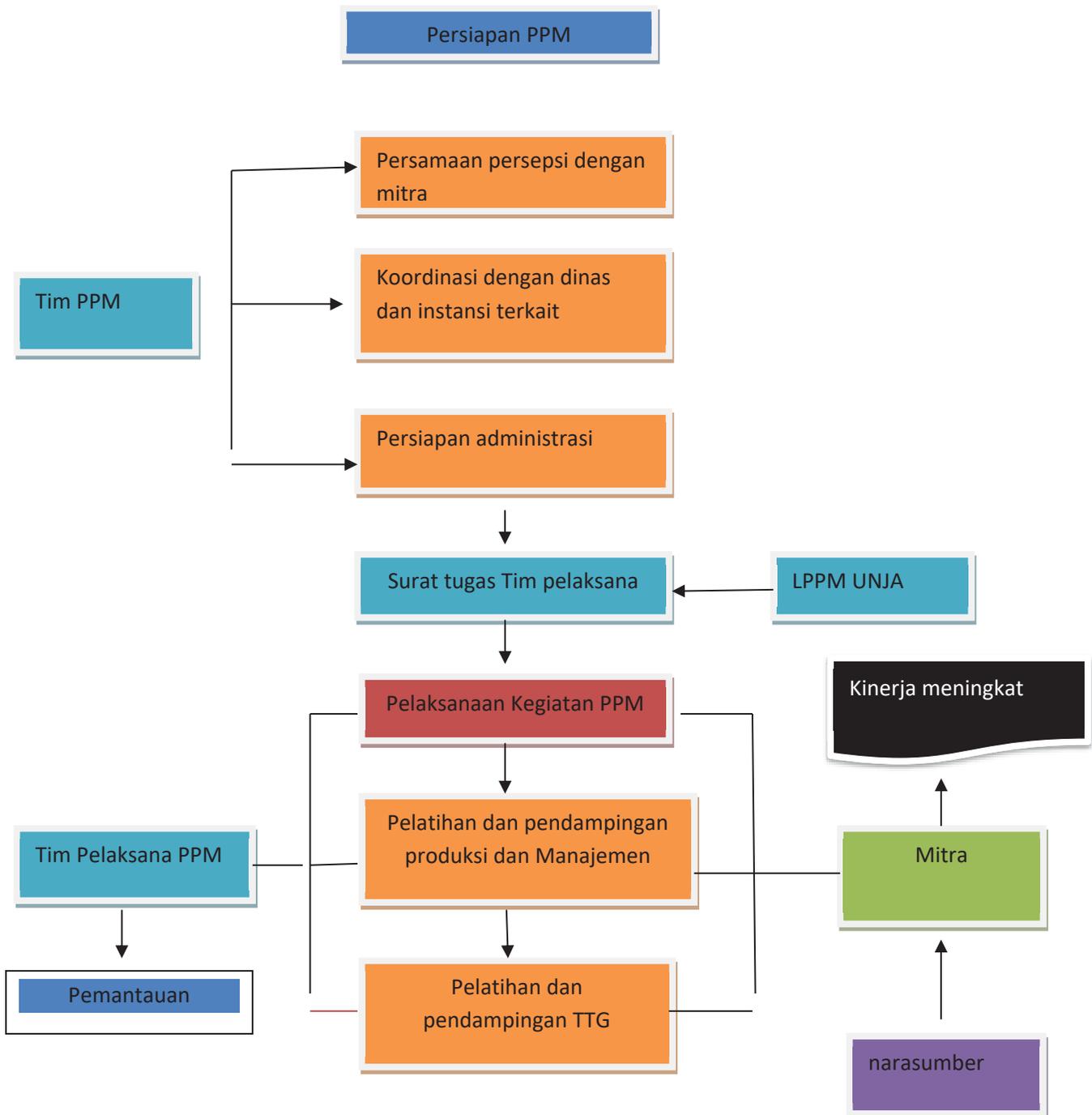
Pemasaran produk kerupuk ikan masih fokus pada penjualan dalam rangka meningkatkan pangsa pasar, belum menghasilkan produk sesuai dengan keinginan konsumen. Teknik pemasaran berorientasi pada penjualan dan belum berorientasi kepada pasar dan pelanggan. Untuk kerupuk ikan mentah dijual dengan harga Rp45.000,- s.d Rp50.000,- per kilogram, sementara kerupuk yang sudah digoreng dengan harga Rp85.000,- per kilogram. Saat ini produk kerupuk ikan belum menjadi oleh-oleh yang banyak diinginkan konsumen ketika datang ke Kota Jambi karena kerupuk kerupuk belum menggunakan kemasan dan label dengan merek usaha. Hal inilah yang menjadi salah satu ketertarikan dan motivasi Tim pelaksana untuk meningkatkan nilai jual kerupuk ikan sebagai oleh-oleh khas Kota Jambi. Positioning produk kerupuk ikan sebagai oleh-oleh khas Kota Jambi belum sebaik produk lain seperti batik Jambi,

songket, mpek-mpek dan lempok durian. Untuk memenangkan persaingan, UMKM harus berorientasi kepada Pasar, yaitu fokus kepada pelanggan, pesaing dan koordinasi internal (Octavia, 2016). Berbagai masalah tersebut akan diatasi oleh mitra adalah dari aspek produksi, teknologi dan manajemen usaha.

## **METODE**

Khalayak sasaran dalam kegiatan ini adalah UKM Kerupuk ikan di Kecamatan Pelayangan Kota Jambi. Dalam rangka justifikasi permasalahan bersama mitra maka pendekatan yang digunakan adalah pendekatan sosial dan partisipatif. Tim PPM mengunjungi dan menjalin komunikasi secara intensif dengan mitra dan menumbuhkan kesadaran dalam diri mereka untuk bangkit dan mengatasi masalah. Mitra dijadikan sebagai subjek kegiatan dan melibatkannya secara nyata dalam penyelesaian masalah. Pendekatan ini dipilih agar mitra menyadari dan tumbuh kesadaran bahwa masalah yang dirumuskan adalah masalah mereka yang harus diselesaikan mereka sendiri dengan mendapatkan bantuan dari Perguruan Tinggi (tim PPM). Diharapkan akan tumbuh kemandirian mitra untuk menghadapi dan memecahkan permasalahan yang dihadapi jika menemukan masalah dalam bisnisnya pada masa yang akan datang. Untuk itu tim PPM memilih metode untuk mengatasi permasalahan mitra dalam bentuk pelatihan dan pendampingan usaha baik dalam aspek produksi, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran.

Diperlukan kerjasama dari berbagai pihak untuk mengatasi permasalahan UMKM (Alsadi dan AlSabbagh, 2015; Putha, 2014), untuk mengatasi permasalahan mitra yang telah disusun secara bersama tim pelaksana kegiatan menyusun perencanaan. Secara keseluruhan perencanaan kegiatan di jelaskan dalam prosedur kerja berikut ini :



Gambar 1. Prosedur Kerja Pelaksanaan PPM

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Aspek Produksi

Permasalahan secara umum yang dihadapi oleh UKM kerupuk ikan Kecamatan Pelayangan Kota Jambi adalah dukungan para pemasok bahan baku untuk memenuhi kelangkaan material, keterbatasan tenaga kerja yang terampil, mutu produk, ketersediaan infrastruktur produksi, dukungan permodalan, dan pasar utama produk. Kegiatan praktek dilaksanakan pada bulan Juli s.d Oktober 2018. Pelatihan terkait proses produksi dilaksanakan di rumah ketua kelompok. Tujuan kegiatan ini untuk melihat secara langsung proses pembuatan kerupuk ikan di mulai dari mempersiapkan bahan hingga pemrosesan. Sehingga tim bisa memberi masukan terkait pembuatan kerupuk ikan. Permasalahan secara umum yang dihadapi oleh UKM sentra pengolahan kerupuk ikan Kecamatan Pelayangan adalah dukungan para pemasok bahan baku untuk memenuhi kelangkaan material, keterbatasan tenaga kerja yang terampil, mutu produk, ketersediaan infrastruktur alat produksi, dukungan permodalan, dan pasar utama produk. memberi masukan aspek produksi misalnya bagaimana mengatasi permasalahan ketersediaan bahan baku ikan pada saat pasokan ikan tidak banyak sehingga harga ikan gabus akan menjadi mahal. Jika terjalin kerjasama antara mitra dengan pemasok ikan, maka ketersediaan bahan baku akan terjamin.

Dalam rangka penyediaan TTG Tim PPM melakukan kerjasama dengan instansi terkait dalam hal ini Dinas Pemberdayaan Masyarakat Kabupaten Tebo Provinsi Jambi. Alat yang digunakan mitra berasal dari Posyantek Kabupaten Tebo Provinsi Jambi. Alat akan digunakan untuk mengurangi minyak pada saat kerupuk ikan sudah digoreng dan siap untuk pengemasan.



**Gambar 2. Demonstrasi penggunaan TTG Pengering Minyak untuk Kerupuk Ikan**

Hasil pengamatan dan wawancara dengan konsumen didapatkan informasi bahwa kerupuk ikan yang dihasilkan dari segi rasa sangat enak, rapuh dan gurih. Konsumen sebagian besar sangat menyukai produk ini. Namun, ada keluhan bahwa minyak penggorengan masih melekat di kerupuk ikan, sehingga dibutuhkan alat untuk mengeringkan hasil setelah penggorengan. Setelah produk ini digunakan terlihat kualitas produk meningkat. Tampilan produk dalam kemasan tampak lebih menarik dan tidak lagi terlihat adanya minyak hasil penggorengan.



Gambar 2. Produk Kerupuk Ikan Setelah Penggunaan Alat Pengering Minyak.

#### Aspek Teknologi Tepat Guna

Untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas kerupuk ikan, maka diberikan bantuan dan pelatihan pemanfaatan Teknologi Tepat Guna (TTG). Adapun TTG tersebut merupakan hasil inovasi dari Posyantek di Kabupaten Muaro Jambi dan Kabupaten Tebo Provinsi Jambi, yaitu:

1. Diberikan bantuan alat Teknologi Tepat Guna berupa 1 (satu) unit oven pemanas sebagai pengganti penjemuran dengan sinar matahari ketika cuaca mendung



Gambar 3. Oven Pemanas

2. Diberikan bantuan 1 unit mesin pengering minyak yang menggunakan tenaga listrik. Alat ini dapat mengeringkan hasil penggorengan secara cepat dan berkapasitas besar.



Gambar 4. Mesin Pengering Minyak

Aspek Manajemen Usaha

a. Pelatihan manajemen Pembukuan dan mengelola keuangan .

Kondisi yang terjadi mengenai manajemen keuangan pada mitra adalah kurangnya pemahaman mitra terhadap pos-pos untuk pencatatan transaksi sehingga mitra enggan untuk melakukan pencatatan transaksi keuangan secara rutin. Hal yang dilakukan dalam mengatasi permasalahan ini adalah dengan memberikan pemahaman pada mitra mengenai pos-pos pencatatan transaksi mulai dari proses pembuatan produk sampai dengan pada tahap penjualan produk sehingga output dari transaksi keuangan yang telah tercatat menjadi laporan keuangan berupa laporan laba rugi dan neraca. Langkah-langkah yang dilakukan dalam pendampingan ini adalah sebagai berikut :

- 1) Sosialisasi manfaat dari laporan keuangan yaitu laporan laba rugi dan neraca
- 2) Memberikan pemahaman mengenai masing-masing pos transaksi untuk dilakukan pencatatan
- 3) Pendampingan praktek pencatatan jurnal atas transaksi keuangan
- 4) Pendampingan praktek membuat buku besar dari transaksi jurnal yang telah dilakukan untuk setiap pos
- 5) Pendampingan praktek membuat neraca saldo dari buku besar
- 6) Pendampingan praktek membuat laporan laba rugi dan neraca
- 7) Memberikan pemahaman dalam menganalisa secara sederhana terhadap laporan laba rugi dan neraca
- 8)

b. Pendampingan Manajemen Pemasaran

permasalahan utama mitra adalah ketika produk sudah dihasilkan, maka akan dipasarkan kemana. Berdasarkan pengamatan distribusi produk kepada konsumen dilakukan secara sederhana dan berdasarkan pesanan. Kemasan masih sangat sederhana dan tidak ada merek. Melalui kegiatan ini mitra didampingi untuk menentukan nama dan symbol sebagai bagian dari merek. Mitra diajarkan pula manfaat dari adanya merek sebagai pembeda dengan pesaing. Melalui kegiatan ini disepakati bahwa merek kerupuk ikan yang dipasarkan adalah Wak Odang. Beberapa alasan pemilihan nama merek adalah kemudahan penyebutan, gampang diingat, belum ada yang menggunakan dan menggambarkan karakteristik serta ciri khas lokal.



Gambar 4. Merek dan kemasan

## **Peluang Dan Hambatan**

Himbauan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan industri kreatif merupakan peluang bagi masyarakat terutama bidang kuliner dan makanan ringan. Selain itu banyak program-program pemerintah melalui dinas/instansi terkait yang menggerakkan industri kreatif tersebut dalam bentuk pelatihan dan pameran. Faktor pendukung lainnya adalah ketersediaan bahan baku ikan masih terjamin karena wilayah kecamatan pelayanagn berasa dipinggir sungan Batanghari. Meskipun demikian untuk mempertahankan kontinuitas produksinya maka perlu dilakukan kerjasama dengan pihak lain sehingga pasokan bahan baku terjamin. Selanjutnya, besarnya minat dan antusiasme peserta selama kegiatan juga menjadi faktor pendukung karena hal ini membuat kegiatan berlangsung lancar dan efektif.

Faktor penghambat kegiatan ini PPM ini adalah keterbatasan waktu pelatihan serta masih kurangnya ketersediaan alat-alat pendukung proses produksi. Mitra belum bergerak aktif karena sebagian besar mitra adalah ibu rumah tangga yang waktunya untuk mengurus anak dan keluarga. Kurangnya inovasi dan kreatifitas juga menjadi salah satu hambatan bagi UKM kerupuk ikan. Pemanfaatan teknologi informasi melalui media sosial juga belum dimanfaatkan sebagai sarana promosi Selain itu kurangnya kreatifitas mitra untuk mengembangkan produk-produk baru turunan lainnya selain kerupuk ikan.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Bantuan yang diberikan kepada UKM kerupuk ikan berupa pendampingan dan pelatihan mengenai kegiatan produksi, teknologi dan manajemen usaha. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa setelah diberi pelatihan, mitra memiliki keinginan besar untuk mengembangkan usaha dan menghasilkan produk yang memiliki nilai jual.
2. Pemberian Teknologi Tepat Guna (TTG) kepada mitra adalah berupa oven pengering listrik dan alat pengering minyak
3. Faktor pendukung bagi mitra adalah ketersediaan bahan baku dan antusiasme mitra yang tinggi terhadap program ini.

### **Saran**

1. Untuk menjamin keberlanjutan usaha mitra, maka perlu menjaga kerjasama yang telah terjalin agar usaha ini terus berkembang dan perlu peran serta pemerintah untuk mendorong berkembangnya industri makanan dan ringan.
2. Perlu ada kerjasama antara UKM dengan pemasok bahan baku ikan agar kontinuitas bahan baku tidak terputus
3. Para pelaku usaha makanan kerupuk ikan di Kecamatan Pelayangan Seberang Kota Jambi perlu lebih meningkatkan kreatifitasnya dengan cara aktif memperbaiki kemasan produknya agar lebih menarik diminati konsumen

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Terimakasih kepada Universitas Jambi yang dalam hal ini telah memberi bantuan pendanaan sehingga kegiatan pengabdian pada masyarakat ini terlaksana.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Alasadi, Rami dan Al Sabbagh, Hicham,2015. The Role of Training in Small Business Performance. *International Journal of Information, Business and Management*. Vol.7,No.1.p.292-311.
- Eikebrokk, Tom R dan Olsen, Dag H, 2009. Training, Competence and Business Performance: Evidence from E-business in European Small and Medium-Sized Enterprises. *International Journal of E-Business Research*. Vol.5, No.1.p.92-116.
- Putha, Santosh Samuel, 2014. Improving Entrepreneur's Management Skills Through Entrepreneurship Training. *Journal of Commerce Thought*. Vol.5-3.
- Tambunan, Mangara, 2009. Melangkah Ke Depan UMKM Dalam Perekonomian Indonesia di Masa Depan, Makalah Pada Debat Ekonomi ISEI.