

IBM KELOMPOK PRODUKSI NUGGET IKAN DI KOTA MAKASSAR PROVINSI SULAWESI SELATAN

Ratnawati¹, Andi Nur Apung Massiseng², dan Hartati Tamti³

¹Universitas Bosowa

²Universitas Cokroaminoto Makassar

³Sekolah Tinggi Teknologi Kelautan (STITEK) Balik Diwa

Email: ceu_mogey@yahoo.com, HP: 081342613679

Ringkasan Eksekutif

Suatu usaha yang bersifat pemberdayaan perempuan dipadu dengan pemanfaatan sumberdaya lokal akan menghasilkan suatu karya yang bukan hanya diminati secara bisnis, namun juga akan meningkatkan nilai kualitas sumberdaya manusia. Kelompok Produksi Nugget Ikan di Kota Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan terdiri dari ibu-ibu nelayan atau ibu rumah tangga yang dihimpun dalam Kelompok Usaha Melati dan Kelompok Usaha Mangga Tiga, masing-masing memiliki anggota 10 orang. Kedua mitra mengembangkan produk hasil olahan ikan berupa nugget ikan. Bahan baku produk olahan ikan tersebut selama ini menggunakan ikan yang tekstur dagingnya keras, yang dibeli langsung dari nelayan agar kualitas daging masih segar. Seiring pertumbuhan penduduk permintaan pasar akan olahan ikan makin meningkat dengan pesat tanpa memperhatikan tingkat kesehatan dan nilai gizi dari makanan yang dikonsumsi, bukan hanya untuk wilayah Kota Makassar tetapi termasuk luar Provinsi Sulawesi Selatan. Omset usaha mencapai 30 juta perbulan, namun sangat dipengaruhi oleh tingkat pesanan. Beberapa kendala seperti kemasan yang masih memiliki kualitas rendah (cepat rusak) dan kurang menarik sehingga mengurangi minat pembeli. Peralatan produksi yang digunakan masih sangat sederhana sehingga tingkat ketahanan kesegaran ikan juga masih rendah, termasuk kesulitan menghasilkan produk olahan dalam jumlah besar dan dalam waktu yang singkat. Untuk meningkatkan produksi maka diterapkan beberapa peralatan di UKM yaitu *Deep Fryer* untuk membantu proses penggorengan agar memperoleh hasil kematangan yang merata serta mempercepat proses produksi; alat pengemas *vacuum sealer* untuk membantu pengemasan produk agar lebih tahan lama; *Booth* penjualan untuk memudahkan penjualan pada lokasi yang strategis. Pada sisi manajemen akan diberikan perbaikan sistem pembukuan, administrasi, sistem inventarisasi peralatan serta pemasaran produk mitra dengan sistem kerjasama keagenan pada Toko / Mini Market. Metode kegiatan yang dilaksanakan di kedua mitra adalah penerapan dan praktek menggunakan *vacuum sealer*, *deep fryer*, dan *booth* penjualan; pelatihan pengemasan yang menarik dan administrasi pembukuan; serta pendampingan dalam pemasaran dan pendistribusian. Dengan diterapkannya ipteks akan dihasilkan peningkatan produksi yang dilihat dari peningkatan omset, penambahan tenaga kerja, tersedianya stok bahan baku, adanya diversifikasi produk, dan meluasnya pemasaran.

Kata kunci: nugget, ikan, *Deep Fryer*, *booth*, *vacuum sealer*

Executive Summary

A business that is empowering women combined with the utilization of local resources will produce a work that is not only interestingly in the business, but also it will improve human resources quality. Group Nugget Fish Production in Makassar, Province of South Sulawesi consists of fishermen housewives who gathered in two small entrepreneur groups called "Kelompok Usaha Melati" and "Kelompok Usaha Mangga Tiga" which both consists of 10 members. Both groups develop end product of fish processing such as fish nuggets. The raw materials are purchased directly from the fishermen where the fresh fish determined by hard texture of its meat. Growing population nowadays leads to increasing market demand rapidly for processed fish regardless of the health and nutritional value of food consumed, not only for the city of Makassar but it is

including outside of South Sulawesi Province. Turnover rate reached 30 million per month. The business profit is strongly depended by the demand rate. Several obstacles such as packaging that are still in low quality and less attractive are reducing consumers interest. Simple production equipment used generating in both low quality product and difficultness to produce in large scale efficiently. To increase the production more advance tools are used such as Deep Fryer to boost the production efficiently by accelerating the frying process; Vacuum Sealer packaging tool to improve the packaging thus maintaining the product to be more durable; Booth sales to facilitate the sale at a strategic location. On the management side the groups will be given bookkeeping system improvement, administration, inventory system equipment as well as product marketing agency partners with a cooperation system in the Store / Mini Market. The activity's methods in both groups are carried in the application and practice of using a vacuum sealer, deep fryer, and booth sales; training attractive packaging and administration bookkeeping; as well as assistance in marketing and distribution. The application of science and technology will accelerate increasing production that can be seen from the increase in turnover, number of labour, the availability of raw materials, product diversification, and widespread marketing.

Key word: nugget, fish, Deep Fryer, booth, vacuum sealer

A. PENDAHULUAN

Mitra dari kegiatan IbM berasal dari kelompok masyarakat yang kurang produktif secara ekonomis, namun berkeinginan menjadi wirausahawan baru. Mitra pertama yaitu kelompok ibu-ibu bernama Kelompok Mangga Tiga, yang bergerak pada bidang pengolahan hasil perikanan, seperti pengolahan ikan berdaging keras untuk dibuat nugget ikan. Mitra 2 adalah kelompok ibu-ibu bernama Kelompok Melati, yang bergerak dalam bidang pengemasan dan pemasaran nugget ikan. Masing-masing kelompok terdiri atas 10 orang, dimana kedua kelompok ini melakukan usaha dengan mengolah hasil perikanan segar menjadi Nugget Ikan.

Kota Makassar adalah salah satu sentra pemasaran berbagai macam produk – produk pertanian, perikanan, maupun peternakan baik berbasis bahan baku ataupun olahan. Melihat prospek yang cukup baik ini maka beberapa ibu-ibu nelayan dan ibu-ibu rumah tangga di Kota Makassar berinisiatif untuk membuat kelompok guna ikut mengambil bagian dalam usaha pengolahan hasil perikanan, dengan tujuan agar dapat membantu perekonomian keluarga serta meningkatkan taraf hidup anggota kelompok tersebut. Adapun produk perikanan yang diolah adalah semua jenis ikan yang berdaging keras menjadi Nugget.

Bahan baku ikan didapatkan dari supplier yang ada di pesisir Kota Makassar dan sekitarnya. Dengan adanya kerjasama dengan supplier tersebut, maka kelompok dapat memperoleh ikan yang berkualitas untuk diolah menjadi nugget. Mengingat produk nugget ikan mendapat animo yang cukup baik dari masyarakat sehingga usaha dari mitra dapat berjalan hingga saat ini. Segmentasi pasar yang disasar adalah anak-anak, ibu rumah tangga, pelajar dan masyarakat umum. Nugget ikan ini cukup digemari karena rasanya yang enak, praktis dan dapat dijadikan lauk yang sehat bagi keluarga.

Seiring berjalannya waktu, permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam menjalankan usaha nugget ikan tersebut, secara khusus yaitu :

1. Peralatan dalam proses produksi yang masih sederhana sehingga tidak memperoleh hasil yang seragam dari segi kematangan dan tekstur nugget
2. Kemasan yang digunakan belum termasuk dalam standar pengemasan nugget yang baik agar dapat bertahan lama dalam pendistribusiannya hingga ke tangan konsumen
3. Label yang tertera pada kemasan bukan berasal dari bahan anti air jadi mudah pudar ketika dimasukkan ke dalam freezer

4. Tidak adanya peralatan yang digunakan untuk pendistribusian barang ke tangan konsumen yang jauh dari lokasi penjualan
5. Belum adanya tempat penjualan untuk ditempatkan di lokasi yang strategis

Adapun permasalahan manajemen dari kedua mitra kami ini adalah :

1. Manajemen stok untuk bahan baku belum baik
2. Belum ada pembagian kerja dan tanggung jawab kepada masing – masing anggota
3. Belum adanya sistem keagenan dalam rangka perluasan pasar
4. Manajemen pemasaran terkendala oleh lokasi dan belum adanya sistem penjualan secara online.

B. SUMBER INSPIRASI

Kegiatan produksi kelompok ibu-ibu masih terkendala pada alat – alat rumah tangga yang masih bersifat sederhana sehingga tidak mampu menerima pemesanan dari konsumen untuk skala besar, serta biasanya tekstur nugget dan tingkat kematangannya berbeda. Pemasaran produk masih di sekitar wilayah tempat tinggal anggota kelompok, sehingga belum mampu mencakup seluruh area Kota Makassar.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra ini, maka Universitas Bosowa bekerjasama dengan STITEK Balik Diwa membantu mencari solusi terhadap beberapa permasalahan prioritas, yaitu :

- Permasalahan yang dihadapi dalam proses produksi yaitu kebutuhan peralatan untuk mensekagamkan kematangan dan tekstur nugget yaitu dengan penggunaan peralatan mesin penggorengan *Deep Fryer* dan kegiatan pelatihan penggunaan alat tersebut.
- Permasalahan dengan pengemasan produk nugget agar dapat bertahan lama yang sesuai dengan standar

pengemasan produk olahan beku yaitu dengan penerapan Ipteks peralatan *Vacum Packaging* dan pelatihan pengemasan agar kemasan terlihat lebih menarik dan pengenalan berbagai macam plastik label yang sesuai untuk produk beku

- Permasalahan mengenai pendistribusian barang kepada konsumen yang jauh dari lokasi penjualan dapat menggunakan *Box Delivery Motor* agar dapat menjangkau area yang lebih jauh dengan system *Cash on Delivery* (COD) serta sebagai iklan berjalan, serta pengadaan *Booth* penjualan yang dapat ditempatkan dilokasi yang strategis
- Permasalahan kontinuitas stok bahan baku agar proses produksi berjalan lancar yaitu dengan mengadakan perjanjian kepada pihak supplier tentang jumlah bahan baku per tiga hari dengan proses penyimpanan di dalam freezer.
- Permasalahan pekerjaan tidak merata pada anggota kelompok, yaitu dengan pembagian job kepada masing – masing anggota melalui pembuatan struktur organisasi beserta tanggung jawab masing – masing anggota dan pelatihan pembukuan sederhana
- Permasalahan pemasaran yang masih skala rumah tangga, yaitu dengan perluasan pangsa pasar menggunakan sistem kerjasama keagenan pada Toko – Toko dan Mini Market yang ada di wilayah Kota Makassar dan sekitarnya, serta lokasi penjualan dipindahkan ke tempat yang lebih strategis (jalan poros, sekolah-sekolah atau perumahan padat penduduk) dan pemasaran melalui sistem online.

Justifikasi prioritas kegiatan yang dipilih di atas adalah :

1. Produk olahan ikan menjadi Nugget dengan kemasan yang tahan lama dan menarik perlu mendapat prioritas karena dapat memberikan nilai tambah bagi produk ikan untuk lebih mendapatkan keuntungan bagi produsen.
2. Ikan yang digunakan adalah ikan segar yang dagingnya keras dengan terlebih dahulu dilakukan proses pemisahan tulang serta tanpa menggunakan bahan pengawet dan MSG sehingga aman bagi konsumen.
3. Ketersediaan bahan baku yang melimpah di wilayah supplier di pesisir Kota Makassar dan sekitarnya.
4. Nugget ikan banyak diminati oleh konsumen khususnya anak – anak, ibu rumah tangga, serta pelajar dan mahasiswa sebagai salah satu makanan instan serta salah satu variasi lauk yang sehat.
5. Perluasan pasar yaitu dengan menempatkan *booth* penjualan dilokasi – lokasi strategis, sistem keagenan yaitu di Toko –Toko dan Mini Market, sistem *Cash on Delivery* (COD) dan sistem online yang dapat mempermudah konsumen untuk memperoleh produk tersebut.
6. Pengemasan yaitu pelatihan bagi anggota kelompok yang umumnya ibu – ibu rumah tangga dan ibu-ibu nelayan mengenai Pengemasan dan Pelabelan, Administrasi Pembukuan dan Pemasaran Online.

C. METODE

- Target Kegiatan

Target IbM Produksi Nugget Ikan secara umum yaitu mewujudkan masyarakat mandiri dalam menjalankan usaha produktif yang menunjang sektor ekonomi. Sedangkan target secara khusus adalah :

1. Terwujudnya kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pengembangan potensi hasil perikanan pada ibu – ibu rumah tangga dan ibu-ibu nelayan sehingga menjadi kelompok wirausaha baru.
2. Memaksimalkan nilai tambah diversifikasi produk yang berasal dari Ikan
3. Meningkatnya kreativitas dan inovasi masyarakat dalam mengemas dan memasarkan hasil olahan ikan sehingga dapat bernilai ekonomi.
4. Meningkatnya omzet produksi dari 30 juta perbulan menjadi 45 juta perbulan

- Luaran Kegiatan

Hasil kegiatan penerapan ipteks dalam bentuk penerapan alat, pelatihan dan pendampingan usaha maka diharapkan luaran kegiatan, sebagai berikut:

1. Penggunaan alat produksi *Deep Fryer* untuk membantu proses penggorengan agar memperoleh hasil kematangan dan tekstur yang merata dan mempercepat proses produksi.
2. Diterapkannya alat pengemas *Vacum Sealer* yang akan membantu proses pengemasan produk agar lebih tahan lama
3. Membuat label yang menarik untuk mempercantik kemasan sehingga lebih menarik minat konsumen
4. Penggunaan *freezer* pada saat proses produksi sebagai tempat penyimpanan bahan baku sebelum diolah dan sebagai tempat penyimpanan produk hasil produksi.

5. Penggunaan *booth* penjualan sebagai tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen serta pengantaran produk menggunakan *Box Delivery Motor* untuk pengantaran kewilayah yang jauh dari lokasi penjualan serta sebagai iklan produk berjalan.
6. Terbentuknya kerjasama dengan pihak Toko dan Mini Market sebagai mitra penjualan dari Kelompok Melati dan Mangga Tiga, serta marketingonline melalui media sosial.

Dalam rangka mencapai target dan mewujudkan luaran, maka dilakukan metode pelaksanaan kegiatan menjadi 4 kelompok utama, yaitu :

1. **Penerapan peralatan produksi** : dalam rangka penerapan alat produksi maka akan digunakan alat produksi *Deep Fryer* dan alat pengemasan *Vacum Sealer*
2. **Pelatihan Pengemasan dan Pelabelan** : dari bahan baku ikan dibuat nugget dengan model yang unik dan lucu serta pembuatan kemasan dan label yang menarik
3. **Pelatihan Pemasaran** : dalam rangka perluasan pangsa pasar maka diberikan pelatihan mengenai penggunaan *booth* penjualan serta *Box Delivery Motor* dan pemasaran sistem online
4. **Pendampingan untuk menjalin kerjasama dengan pihak mitra penjualan** serta dalam rangka menjadi wirausaha baru yang lebih profesional dalam mengelola usaha

D. KARYA UTAMA

- Sosialisasi dan Pelatihan

Sebelum kegiatan IbM Kelompok Produksi Nugget Ikan dilaksanakan, terlebih dahulu dilakukan sosialisasi kegiatan agar masyarakat setempat mengerti dan bisa mendukung kegiatan yang akan dilaksanakan di lokasinya. Dalam kegiatan sosialisasi tersebut, dijelaskan tentang jenis-jenis kegiatan IbM yang akan dilaksanakan, identifikasi kembali kelompok mitra, bentuk partisipasi yang diharapkan dari kelompok mitra termasuk menyediakan bahan baku produk yaitu ikan. Hal lain yang dijelaskan dalam sosialisasi tentang higienitas dan strategi pemasaran produk dalam melakukan proses produksi agar dapat menarik minat pelanggan.

Bentuk kegiatan lain yang dilaksanakan adalah Pelatihan untuk peningkatan kualitas SDM kelompok mitra. Pelatihan yang dimaksudkan adalah pengenalan alat produksi dan teknik mengolah bahan baku menjadi produk jadi dengan proses yang higienis hingga strategi pemasaran. Adapun materi pelatihan yang diberikan mengenai :

- a. Cara membuat nugget setengah jadi (siap goreng) yang lebih menarik, dimulai dari manajemen stok bahan baku dengan cara menampung bahan baku yang berasal dari supplier di dalam *freezer* dan mendahulukan penggunaan bahan baku yang lama serta melatih penyusunan bahan baku yang baru dan yang lama di dalam *freezer*. Pelatihan ini juga mengajarkan tentang cara penggunaan *vacuum sealer* dengan benar agar produk nugget ikan tetap awet.
- b. Cara menyajikan nugget kepada pelanggan dengan lebih menarik, khususnya dalam penggunaan *deep fryer* untuk nugget ikan siap saji.
- c. Cara memasarkan produk nugget ikan dan pengenalan pangsa pasar nugget ikan, termasuk membuat

kemasan lebih menarik bagi konsumen serta menjaga kualitas produk

- d. Cara membuat pembukuan sederhana bagi UMKM



Gambar 1. Pelatihan pengenalan alat dan pembuatan nugget ikan di Pulau Barrang Caddi

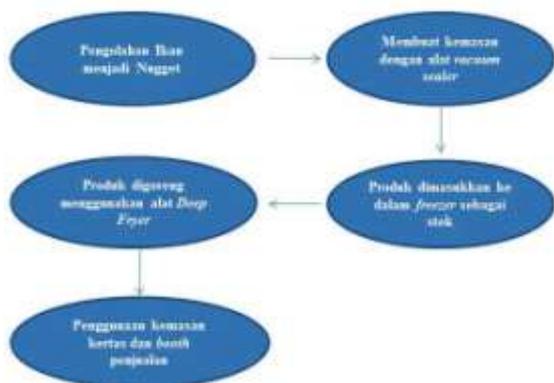


Gambar 2. Bentuk – bentuk Nugget Ikan yang unik dan menarik

Kelompok ibu-ibu juga diberi pelatihan pengemasan dan pelabelan, dimana pelatihan pengemasan bertujuan agar produk yang dihasilkan dapat terlindungi dari kontaminasi bakteri. Sedangkan, pelatihan pembuatan label bertujuan agar memiliki identitas produk dan dapat menarik minat konsumen. Hal-hal yang diberikan dalam pelatihan ini, yaitu:

- Cara memilih jenis plastik yang cocok digunakan untuk produk nugget ikan siap goreng
- Cara memilih jenis kertas yang ramah lingkungan dan cocok digunakan untuk produk nugget ikan siap saji
- Memberikan pengertian tentang kemasan yang berhubungan dengan fungsinya sebagai pelindung, faktor ekonomi, distribusi, ergonomis, estetika dan ekologi
- Cara membuat label yang menarik dari segi warna, bentuk, logo dan ilustrasi
- Cara membuat label yang dapat mengkomunikasikan nilai produk
- Cara pemilihan kemasan dan label anti air bagi nugget siap goreng sehingga tidak mudah rusak ketika dimasukkan ke dalam *freezer*

Berikut prosedur pelatihan produksi nugget ikan :



Gambar 3. Diagram prosedur produksi nugget ikan

Hal lain yang menjadi penentu dalam keberhasilan sebuah produk adalah pemasaran. Kelompok ibu-ibu juga diberikan pelatihan tentang teknik pemasaran produk, dengan cara:

- Pengenalan pemasaran dengan menggunakan *booth* penjualan di lokasi strategis, untuk penjualan nugget siap saji
- Pengenalan pemasaran dengan menggunakan *Box Delivery Motor* sebagai sistem pengantaran produk untuk pemesanan online dan pengantaran ke agen selaku mitra penjualan dan sekaligus sebagai iklan berjalan
- Pengenalan jejaring sosial sebagai bentuk pemasaran online yang lebih cepat, berupa pembuatan akun facebook sebagai wadah yang memudahkan kelompok usaha untuk memasarkan produknya secara luas dengan biaya murah dan tidak terbatas ruang dan waktu penjualan.

Pelatihan lain yang dianggap penting adalah pelatihan pembukuan sederhana bagi kelompok. Hal ini bertujuan agar pemasukan dan pengeluaran dana kelompok mitra dapat terkontrol sehingga semua transaksi dapat dibukukan dengan baik dan dapat dipertanggungjawabkan kepada semua

anggota kelompok. Pembukuan merupakan catatan transaksi keuangan yang melingkupi penjualan, pendapatan, pembelian, serta pengeluaran.

- Penggunaan *Deep Fryer*

Penerapan penggunaan alat produksi *deep fryer* untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, dengan cara melatih anggota kelompok tentang cara penggunaan *deep fryer* sehingga dapat mempermudah proses produksi dan mendapatkan hasil gorengan yang seragam (lihat Gambar 4). Pengenalan alat penggorengan nugget (*deep fryer*) bertujuan untuk dapat meningkatkan kualitas hasil produksi, terutama untuk :

- Membuat nugget matang dengan merata
- Menjadikan tekstur nugget lebih menarik
- Dari segi rasa, membuat nugget lebih gurih
- Lebih praktis dari penggorengan wajan



Gambar 4. *Deep Fryer* untuk mempermudah dan memperindah hasil penggorengan

Deep Fryer merupakan salah satu bentuk penerapan ipteks dalam kegiatan ini yang diharapkan mampu meningkatkan kualitas produk, jumlah produksi, mempercantik tekstur dan meningkatkan rasa kelezatan dari produk nugget tersebut.

- Pengenalan *booth* penjualan

Pengenalan alat ini bertujuan sebagai bagian dari strategi pemasaran, dimana selain untuk memberikan identitas produk juga memudahkan penjualan pada lokasi yang strategis, sebagaimana terlihat pada gambar berikut:



Gambar 5. *Booth* penjualan untuk mempermudah proses pemasaran

- Pendampingan Kelompok

Pendampingan kelompok bertujuan agar bisa lebih memaksimalkan kualitas produk dan pemasaran demi kesejahteraan masyarakat. Hal ini dilakukan beberapa kegiatan yaitu:

- Mendampingi dan memberikan pengetahuan mengenai cara menjalin kerjasama dengan mitra penjualan yaitu pihak Toko dan Mini Market yang ada di kota Makassar dan sekitarnya
- Mendampingi pembuatan dan pendistribusian produk
- Mendampingi pembuatan administrasi pembukuan



Gambar 6. Nugget ikan siap saji yang digemari oleh anak – anak sekolah

E. ULASAN KARYA

Keunggulan dari kegiatan IbM Kelompok Nugget Ikan yang dilakukan, adalah:

- **Pelatihan;** pelatihan yang diberikan kepada anggota kelompok adalah sebagai bekal dalam mengembangkan kemampuan dan keterampilan untuk menghadapi persaingan usaha¹. Salah

satu upaya dalam mengembangkan usaha kecil menengah (UKM) adalah memberikan pelatihan bagi UKM dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilan dalam pengembangan usahanya. Disamping itu, perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui kemitraan rintisan². Pemberdayaan kelompok ibu-ibu nelayan dan ibu-ibu rumah tangga merupakan bagian dari pengembangan keterampilan dasar seseorang, dimana dengan adanya pelatihan bagi kelompok mitra maka dapat melatih kemampuan untuk menggunakan prosedur, teknik dan pengetahuan mengenai bidang pengolahan hasil perikanan. Selain itu, melatih kemampuan ibu-ibu dalam bekerjasama, memahami dan memotivasi orang lain dalam kelompoknya dan juga melatih kemampuan ibu-ibu dalam berkoordinasi dan integrasi kepentingan dan aktivitas kelompok serta mengantisipasi perubahan yang bakal terjadi yang dapat mempengaruhi aktivitas kelompok¹.

- **Penerapan alat produksi dan pemasaran;** *deep fryer* dan *vacum sealer* mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produk, mempercantik tekstur, dan meningkatkan rasa kelezatan dari produk nugget tersebut. Selain itu, *booth* penjualan sebagai bagian dari strategi pemasaran, dimana selain untuk memberikan identitas produk juga memudahkan penjualan pada lokasi yang strategis. Namun, kelemahan dari peralatan ini adalah jumlahnya terbatas sehingga masih ada anggota kelompok yang menganggur saat kegiatan produksiberlangsung.

- **Bahan baku lokal;** pengolahan hasil perikanan adalah memberikan nilai tambah dari bahan baku sehingga menghasilkan produk yang dapat memberikan keuntungan bagi produsen. Bahan baku utama dari nugget ikan adalah ikan sehingga sangat mudah diperoleh di daerah pesisir dan kepulauan. Ikan merupakan salah satu sumber pangan yang nilai gizinya sangat baik karena mengandung protein sebesar 16-24 %dari bobotnya.Selain itu, daging ikan mengandung lemak antara 0,2-2,2 %, karbohidrat, mineral dan vitamin. Daging ikan juga cocok untuk dikonsumsi oleh penderita tekanan darah tinggi karena kandungan kolesterolnya rendah³.
- **Pola konsumsi masyarakat;** perubahan gaya hidup dan pola konsumsi dapat memberikan peluang bagi para produsen untuk menciptakan keragaman produk sehingga banyak dijumpai produk makanan siap saji. Beberapa makanan siap saji yang sedang mendapat banyak perhatian dari masyarakat adalah sosis, kornet dan nugget.Kesadaran akan pentingnya kesehatan semakin meningkat seiring dengan majunya tingkat pendidikan dan pendapatan masyarakat. Hal ini berpengaruh terhadap pola konsumsi masyarakat dalam rangka memelihara kondisi tubuh agar tetap sehat dan memberi peluang usaha bagi produsen untuk memproduksi makanan siap saji yang kaya gizi. Nugget Ikan merupakan makanan siap saji yang terbuat dari olahan ikan yang telah dipisahkan tulangnya dan merupakan salah satu alternatif makanan sehat yang saat ini masih biasa ditemui di masyarakat⁴.
- **Pemasaran produk melalui internet;** kelompok mitra diberi pelatihan mengenai teknik pemasaran melalui

internet khususnya media sosial karena lebih mudah diakses. Hal ini bertujuan untuk promosi produk nugget ikan. Selain itu, dapat menjadi media riset dan perbandingan agar bisa mengetahui seberapa jauh keunggulan produk nugget ikan dibanding produk sejenis lain yang sudah ada, juga untuk mencar formula baru untuk memperkuat mutu dari nugget ikan⁵⁻⁶.

Tingkat kesulitan dan peluang permasalahan yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan adalah:

- **Ketersediaan bahan baku:** nelayan masih cenderung menjual ikan mentah langsung ke tempat pelelangan ikan sehingga persediaan bahan baku terbatas dan tidak bisa disimpan lama karena cepat busuk, sehingga untuk mendapatkan bahan baku yang memadai jumlahnya harus dipesan terlebih dahulu.
- **Aksesibilitaskelompok:** kelompok mitra akan kesulitan pemasaran produk nugget ikan untuk keluar pulau jika musim hujan karena cuaca buruk
- **Persaingan kelompok:** masih adanya ego tiap-tiap kelompok untuk memajukan kelompoknya masing-masing sehingga bisa menimbulkan perpecahan anggota dikemudian hari jika tidak dilakukan pendampingan oleh pihak-pihak terkait.
- **Rendahnya produktivitas:**rendahnya kualitas SDM anggota kelompok akan berdampak pada timbulnya kesenjangan antara kelompok mitra dengan usaha besar. Selain itu, terbatasnya akses kelompok mitraterhadap permodalan, teknologi, dan pasar serta marjinalisasi dari kelompok mitra baik dari aspek skala usaha, teknologi, informasi dan pendapatan⁷⁻⁸

F. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan dengan melihat capaian target kegiatan dalam memecahkan persoalan dan tantangan di lapangan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dengan adanya kegiatan IbM Kelompok Nugget Ikan maka kelompok ibu-ibu nelayan dan ibu-ibu rumah tanggadapat diberdayakan secara ekonomi melalui diversifikasi usaha pengolahan ikan sehingga muncul wirausaha baru.
2. Dengan penerapan alat produksi dan pemasaran (*Deep Fryer, Vacuum Sealer, Booth* penjualan, serta kemasan dan label) mampu meningkatkan kreativitas dan inovasi masyarakat pesisir (khususnya ibu-ibu rumah tangga) sehingga dapat bernilai ekonomi tinggi.
3. Dengan adanya pelatihan produksi pengolahan ikan dan strategi pemasarannya, (termasuk teknik pembukuan sederhana) mampu meningkatkan omzet produksi kelompok dari 30 juta perbulan menjadi 45 juta perbulan

G. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Indikator kinerja dalam perubahan sosial kelompok mitra adalah kelompok mitra mampu mengelola pembukuan sederhana, dimana sebelumnya tidak ada pembukuan keuangan sehingga modal dan keuntungan tidak pernah diketahui. Selain itu, anggota kelompok mampu memasarkan produk perikanan melalui media sosial, dimana sebelumnya media sosial hanya digunakan untuk urusan personal. Manfaat kegiatan ini secara umum adalah meningkatkan pendapatan pajak daerah, terbentuknya lapangan kerja, mengurangi pengangguran, dan munculnya usaha baru. Adapun manfaat kegiatan ini secara lingkungan adalah terciptanya pelestarian lingkungan karena masyarakat tidak mengeksploitasi alam secara besar-besaran tetapi melakukan diversifikasi

usaha, pemanfaatan bahan baku lokal, mengurangi tingkat kejahatan masyarakat atas adanya penampungan tenaga kerja, dan pemenuhan kebutuhan sekunder masyarakat.

Indikator perkembangan perekonomian kelompok mitra setelah kegiatan berakhir adalah kelompok mitra mendapatkan keuntungan hampir dua kali lipat dengan sebelumnya karena jangkauan pemasaran yang semakin jauh dan produk yang dihasilkan juga semakin beragam. Oleh karena itu, secara umum manfaat yang dihasilkan yaitu meningkatkan nilai tambah ekonomi, menambah pendapatan anggota kelompok, dan meningkatkan kesejahteraan keluarga anggota kelompok.

H. DAFTAR PUSTAKA

- Ardiana, I.D.K.R., Brahmayanti, I.A, dan Subandi. Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya. *Jurnal Manajemen dan kewirausahaan* Vol.12 No.1, Maret 2010: 42-55
- Hafsah, M.J. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah. *Infokop* Nomor 25 Tahun XX, 2004: 40-44.
- Pasmada, I. Usaha Nugget Sayur dan Nugget Ikan Bandeng. Surabaya. *Panorama*. 2013.
- Rafinaldy, Neddy. Memeta Potensi Dan Karakteristik UMKM Bagi Penumbuhan Usaha Baru. *Infokop* Nomor 29 Tahun XXII, 2006: 32-41
- Rahmana, A. Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah. Yogyakarta. Seminar nasional aplikasi teknologi informasi (SNATI) 2009. ISSN: 1907-5022: 11-15.
- Situmorang, Jannes. Strategi UMKM Dalam Menghadapi Iklim Usaha Yang Tidak Kondusif. *Infokop* volume 16-september 2008: 87-101.
- Susanto, H. *Budidaya Ikan di Pekarangan*. Jakarta. Penebar Swadaya. 2005.
- Widiana, M.E., Supit, H., dan Hartini, S. Penggunaan Teknologi Internet Dalam Sistem Penjualan Online Untuk Meningkatkan Kepuasan Dan Pembelian Berulang Produk Batik

Pada Usaha Kecil Dan Menengah di Jawa Timur. Jurnal manajemen dan kewirausahaan, vol.14, No.1, Maret 2012: 71-81.

I. PERSANTUNAN

Ucapan terima kasih terhadap Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi atas bantuan dananya sehingga kegiatan ini bisa terlaksana dengan baik dan tepat sasaran. Terimakasih juga terhadap Universitas Bosowa, Sekolah Tinggi Teknologi (STITEK) Balik Diwa, Pemerintah Kota Makassar, dan seluruh masyarakat Pulau Barrang Caddi yang telah membantu memfasilitasi kegiatan ini hingga dapat berjalan dengan lancar.