



## Pengembangan Pelaku Umkm Mujair Asap Dusun Pelataran Desa Penatarsewu Kec. Tanggulangin Kab. Sidoarjo Jawa Timur

Lukman Hudi<sup>1</sup>, Ida Agustini Saidi<sup>2</sup>, Ribangun Bamban Jakaria<sup>3</sup>, Paramitha Amelia Kusumawardani<sup>4</sup>, As'at Rizal<sup>5</sup>

<sup>1,2</sup>Prodi THP Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

<sup>3</sup>Prodi Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

<sup>4</sup>Prodi Kebidanan D3 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

<sup>5</sup>Prodi Magister Manajemen Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

ribangunbz@umsida.ac.id

### Abstrak

Mujair asap merupakan hasil produk olahan dan semakin berkembang di Sidoarjo, dan salah satu lokasi penghasil mujair asap adalah desa penatarsewu yang merupakan desa binaan Pertamina sebagai kampung asap. Salah satu pelaku usaha mujair asap adalah UMKM Kami Usaha, yang terletak di dusun Pelataran desa Penatarsewu. Permasalahan yang dihadapi oleh Mitra adalah adanya keterbatasan jangkauan wilayah pemasaran produk olahan ikan asap yang dihasilkan, perlakuan pasca produksi ikan mujair asap, produk Ikan Mujair Asap yang tidak dapat bertahan lama, belum adanya diversifikasi produk olahan dan mahal nya ikan mujair segar sebagai bahan baku. Dari lima permasalahan yang ada maka pengusul sepakat untuk memberikan penawaran solusi yaitu: melakukan Pelatihan manajemen kualitas produk, perilaku pengelolaan makan sehat dan diversifikasi produk olahan, Melakukan pelatihan pengemasan produk olahan berupa Mujair asap dengan baik sehingga produk tidak mudah rusak dan tahan lama, Memberikan bantuan alat Sealer Vacuum Cleaner untuk pengemasan produk. Dengan adanya solusi yang telah diimplementasikan diharapkan meningkatkan pendapatan mitra selaku pelaku UMKM Mujair Asap yang ada di dusun Pelataran desa Penatarsewu khususnya dan pelaku usaha mujair asap umumnya yang ada di Sidoarjo.

**Kata kunci:** mujair asap, produk olahan, diversifikasi produk, vacuum sealer

### Abstract

*The smoke mujair is a product of processed products and is increasingly developing in Sidoarjo, and one of the locations for producing smoke mujair is the rental village, which is a village established by Pertamina as a smoke village. One of the smoke mujair businesses is Our Micro Enterprises, which is located in the Pelataran hamlet of Penatarsewu village. The problems faced by the Partners are limited marketing coverage of processed smoked fish products, post-production smoked mujair fish, Smoked Mujair Fish products that cannot last long, there is no diversification of processed products and the high price of fresh mujair fish as raw material. Of the five existing problems, the proposer agreed to provide a solution offering, namely: conducting product quality management training, healthy eating management behavior and diversification of processed products, conducting training in packaging of processed products in the form of smoked Mujair well so that the product is not easily damaged and durable, Providing assistance Vacuum Cleaner Sealer tool for product packaging. With the solution implemented, it is expected to increase the income of partners as SMEs of Mujair Smoke in the Pelataran hamlet of Penatar Sewu village in particular and smoke haze businesses in Sidoarjo.*

**Keywords:** mujair smoke, processed products, product diversification, vacuum sealer

## Pendahuluan

Selain ikan bandeng yang banyak dihasilkan oleh petani tambak yang ada di Sidoarjo (1), ikan mujair adalah salah satu hasil tambak yang tak kalah banyaknya yang dihasilkan. Sehingga dengan banyaknya hasil tambak berupa ikan mujair tersebut(2), di banyak tempat terdapat beberapa sentra pengolahan ikan mujair. Pengolahan yang di kenal dengan mujair asap tersebut banyak dilakukan di beberapa kecamatan atau desa yang dekat dengan pesisir pantai dan tambak. Diantaranya adalah dusun Pelataran desa Penatar sewu kec. Tanggulangin kabupaten Sidoarjo (3). Mujair asap yang banyak dihasilkan dari dusun pelataran desa Penatarsewu, selain memiliki rasa yang enak juga proses produksinya sangat baik, hal ini di tunjang oleh ketersediaan bahan baku dari tambak-tambak rakyat yang ada di desa penatar sewu.

**Gambar 1.** Proses pembuangan kotoran dan persiapan pengasapan



Salah satu pelaku usaha yang ada di dusun pelataran adalah UMKM Kami Usaha milik pak Jumain, yang melakukan usaha sejak tahun 2000 dan hingga kini masih bertahan dengan kondisi persaingan usaha(4) dan mahalnya bahan baku ikan mujair. Kemampuan produksi yang dilakukan oleh mitra yaitu Kami Usaha adalah dengan memproduksi bahan baku ikan mujair sehari sebanyak 35 kg hingga 50 kg yang diolah dalam bentuk ikan mujair asap selain menjual dalam kondisi segar (5) sebanyak 30 – 35 kg.

Harga beli bahan baku ikan mujair segar dari petani tambak kisaran 35.000-40.000/kg akan diproduksi menjadi ikan mujair asap dan dijual dengan harga Rp.

70.000 – Rp. 75.000, penetapan harga jual ikan mujair asap tersebut disebabkan penyusutan saat dilakukan pengasapan yang dari 1 kg ikan mujair segar akan menyusut menjadi 0,6 Kg ikan mujair Asap. Dari kebutuhan bahan baku ikan mujair yang dibutuhkan maka pembelian bahan baku akan dilakukan 2 kali dari kebutuhan yang bertujuan untuk dilakukan penjualan dalam kondisi ikan segar.

**Gambar 2.** Proses pengasapan ikan mujair



Pemasaran mujair asap dan ikan mujair segar masih terbatas pada pasar-pasar tradisional disekitara kecamatan Tanggulangin, hal ini disebabkan karena kualitas ikan mujair asap tidak dapat bertahan lama yaitu berkisar antara 3 hari sejak ikan selesai di proses pengasapan. Sehingga mitra hanya dapat memasarkan ikan mujair asap pada jangkauan pasar yang pendek dan dengan jumlah produksi yang terbatas. Hal ini bertujuan agar mitra dapat memenuhi pasokan ikan mujair namun saat pasokan di pasar melimpah, tidak akan mengalami kerugian yang banyak.

1. Produk belum terpasarkan dengan pola distribusi panjang dan jangkauan yang luas

Pada prinsipnya bahwa usaha yang maju dan berkembang dapat di lihat dari kemampuan pelaku dalam melayani pelanggan tanpa mengenal jarak dan waktu sehingga pola distribusi yang panjang dengan jangkauan pasar yang luas adalah kunci kesuksesan dalam meningkatkan kapasitas produksi(6). Hal ini harus di barengi dengan kemampuan pelaku usaha tersebut. Karenanya penting bagi pelaku untuk memiliki kemampuan dan pengalaman dalam melakukan kegiatan tersebut (7).

2. Belum adanya diversifikasi produk olahan yang dihasilkan

Produk olahan mujair asap, belum tersentuh dengan diversifikasi olahan dengan varian rasa untuk memberikan alternatif pilihan kepada pelanggan, hal ini penting untuk menghilangkan pola produksi yang hanya di monoton dan cenderung kurang kreatif (8), sehingga pelanggan hanya di suguhkan dengan varian yang sama tetapi hanya di bedakan pada bentuk dan ukuran mujair asap saja.

**Gambar 3.** Penirisan Pasca Pengasapan



**Gambar 4.** Pengemasan mujair asap dipasarkan



3. Produk olahan mujair asap belum dikemas

Hasil pengolahan produk berupa mujair asap setelah dilakukan proses pengasapan akan ditempatkan pada kemasan terbuka dengan menyusun sedemikian rupa yang selanjutnya di kirim ke pengepul atau tengkulak untuk di pasarkan ke pasar-pasar tradisional di sekitar Sidoarjo maupun luar kota(6).

Dengan pelaksanaan program Program Kemitraan Masyarakat Institusi (PkaMI) ini solusi atas permasalahan diatas adalah :

1. Pelatihan manajemen kualitas produk, perilaku pengelolaan makan sehat dan diversifikasi produk olahan. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada pelaku usaha dalam melakukan perluasan pasar, maka yang diperlukan adalah bagaimana kualitas produk olahan masih tetap berkualitas

dengan baik, karena dimungkinkan jangkuan dan perilaku proses distribusi akan mempengaruhi kondisi produk yang berdampak pada kualitas(9), selain itu juga memberikan pemahaman yang baik agar dalam pengelolaan produk olahan tersebut dapat memperhatikan kaidah makanan sehat yang ada.

2. Melakukan pelatihan pengemasan produk olahan berupa mujair asap dengan baik sehingga produk tidak mudah rusak dan tahan lama(8).
3. Memberikan bantuan alat Sealer Vacuum Cleaner untuk pengemasan produk. Alat ini berguna untuk pengemasan atas produk mujair asap dengan kedap udara, sehingga menjadikan produk yang tersimpan dalam kemasan tersebut akan lebih higienis, sehingga dalam mendistribusikan dilakukan produk akan tetap terjaga kualitas dan tidak rusak serta menghindari kemungkinan terkontaminasi dengan barang lain(10).

**Metode**

Mekanisme kerja selama pelaksanaan program ini adalah tim pengusul adalah terjun langsung ke lapangan dan melihat kondisi permasalahan yang dihadapi oleh mitra UMKM Kami Usaha. Kemudian setelah program PKaMI disetujui, tim pengusul diskusi untuk membuat *workplan* ,yang berupa nama kegiatan serta waktu pelaksanaan. Dimana masing-masing kegiatan akan terdapat penanggung jawab, sehingga kegiatan sesuai dengan yang telah ditentukan. Selama pelaksanaan tim pengusul selalu berkoordinasi dengan Mitra, sehingga dalam prosesnya mitra memahami dan dapat menjalankan secara mandiri atas teknologi yang telah ditransfer melalui *workshop*, pendampingan secara intensif dari masing-masing kegiatan(11). Dalam pelaksanaan program ini tim akan selalu mengevaluasi dan melaporkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan sampai kegiatan terealisasi(12). Sehingga kerjasama tim dapat terwujud, dan masing-masing anggota tim dapat mengoptimalkanpotensi dan bidang pakar-

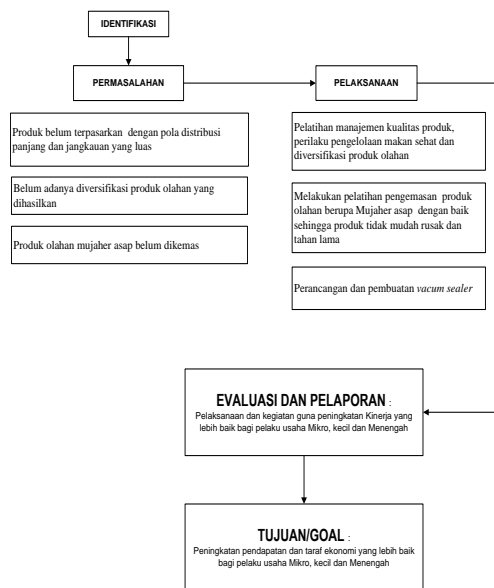
nya(13). Adapun Kontribusi Mitra yaitu sebagai berikut :

- a. Memberikan gambaran permasalahan sehingga tim pengusul dapat dengan jelas menawarkan solusi.
- b. Menyediakan tempat untuk pelatihan Teknologi pengolahan bahan pangan, manajemen pemasaran dan pelatihan pengemasan produk olahan tidak tahan lama(14)

Adapun evaluasi pelaksanaan program (15) yaitu :

Evaluasi pelaksanaan program pada mitra Kami Usaha pak Jumain akan tetap dilakukan setelah selesai kegiatan dilakukan dengan cara melihat peningkatan penjualan dan juga tetap membantu menjajaki ke *Modern Market*.

**Gambar 5.** Metode Pelaksanaan



**Hasil Dan Pembahasan**

Pemantapan Implementasi Program kemitraan bagi Masyarakat Institusi. Guna melihat langsung kondisi yang ada pada mitra, maka dalam tahapan ini dilakukan beberapa tahapan yaitu :

- a. Wawancara langsung dengan mitra
 

Wawancara dilakukan langsung kepada mitra, terkait keberlangsungan program dan upaya yang dilakukan untuk keberlanjutannya. Dari hasil wawancara

yang dilakukan bahwa mitra perlu mengembangkan usaha dan melakukan inovasi proses produksi dan pemasaran dengan pemberian fasilitas yang dibutuhkan oleh mitra(7).

- b. Observasi ke lapangan
 

Obervasi ini bertujuan untuk memakasmalkan upaya perbaikan proses perbaikan fasilitas pendukung(8) pada pelaku usaha mujair asap dusun pelataran desa penatarsewu yang dilakukan oleh mitra, sehingga menjadikan proses aktivitas produksi akan semakin efektif dan efisien.

- c. Pengadaan kebutuhan mitra
 

Hal ini bertujuan untuk memenuhi kewajiban yang harus dipenuhi oleh pengusul kepada mitra yang meliputi, alat vacum sealer, dan ranjang ikan.

**Gambar 6.** Tempat Kemasan Mujair Asap



**Gambar 7.** Vacum sealer



**Simpulan**

Dengan program pengabdian masyarakat program kemitraan masyarakat ini dapat meningkatkan kualitas proses produksi dan pemasaran yang dilakukan oleh mitra. Hal ini terjadi karena meningkatnya kualitas hasil produksi dan upaya diserfikasi kemasan yang lebih higenis sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan sistem



pemasaran dan jaminan distribusi (15) yang lebih baik.

### Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih ditujukan kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang telah memberikan dana dalam program hibah institusi tahun 2020.

### Daftar Pustaka

1. Jakaria RB, Sulistiyowati W. Analysis of the decision on the fresh milkfish purchase by using Analytic Hierarchy Process method (AHP). In: MATEC Web of Conferences. 2018.
2. Widiana IW. IPTEK Bagi Masyarakat (IbM) Ikan Mujair Kintamani. J Widya Laksana. 2017;5(1):1.
3. Handayani P. Usaha Pemberdayaan Perempuan Melalui Pengembangan Kabupaten Sidoarjo. In: Proceeding Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis FEB UMSIDA. 2016.
4. Rahmana A. Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah. Semin Nas Apl Teknol Inf 2009 (SMATI 2009). 2009;
5. Hayuningtyas.E.P, Robisalmi.A, Ariyanto.D A, Listiyowati.N. Toleransi Salinitas Benih Persilangan 3 Strain Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) Dengan Ikan Mujair (*Oreochromis mossambicus*). J Ris Akuakultur. 2009;4(3):313–8.
6. Paramita Hapsari P, Hakim A, Soeaidy S. Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah (Studi di Pemerintah Kota Batu). Wacana–. 2014;
7. Wahyuningsih S. Peranan UKM Dalam Perekonomian Indonesia. J Ilmu-ilmu Pertan. 2009;
8. Jakaria RB, Mulyadi M. Efektifitas Produksi Krupuk pada Home Industri Di Sidoarjo. J ABDINUS J Pengabdi Nusant. 2018;
9. Sumarmi W, Jakaria RB, Sutarni N, Maay JKR, Glyzina P. Study of Cost , Time and Quality Modeling for Improving Project Management Decision Making. 2020;29(6):500–7.
10. Rahmana A. Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya. In: Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2009 (SMATI 2009). 2009.
11. Sulistiyowati W, Sandari M, Jakaria RB. Implementation of lean six sigma method in cross circuit in sub assy area to improve product quality. Int J Eng Technol. 2018;
12. Mariana K. Peran Strategis Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam Pembangunan Nasional. Informatika. 2012;
13. Jakaria RB, Widodo H, Haizal N, Ibrahim MB. Analytic Hierarchy Process Method for Minimize Negative Sustainability and Environmental Impacts. IOP Conf Ser Earth Environ Sci. 2020;519(1).
14. Jakaria RB, Akbar A, Kusumawardani PA, Mulyadi M. Micro, Small, Medium Enterprises Batik Tulis Craftsmen in Kenongo Village, Kec. Tulangan Kab. Sidoarjo [Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Pengrajin Batik Tulis Desa Kenongo Kec. Tulangan Kab. Sidoarjo]. Proceeding Community Dev. 2019;
15. Jakaria RB, Rosid MA. Implementasi Algoritma Greedy Pada Metode Tra-nsportasi Dengan Menggunakan Vam Dalam Pendistribusian Produk. SPEK-TRUM Ind. 2017;