

PENINGKATAN KINERJA USAHA MELALUI PENERAPAN TTG, REDESIGN MEREK & PERBAIKAN KEMASAN

Sirajuddin Omsa¹⁾, Muhammad Jayadi¹⁾, Apollo²⁾

¹⁾ Dosen Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Ujung Pandang

²⁾ Dosen Jurusan Teknik Mesin, Politeknik Negeri Ujung Pandang

ABSTRACT

This community partnership program (PKM) aims to improve business management aspects, especially marketing, production and finance. The benefit of this PKM program is the creation of a model of fish processing small businesses that are productive in answering national issues concerning fisheries potential based on local resources and wisdom. The implementation of PKM is carried out on ZAITUN fish shredded business with the results of healthy and halal tuna shredded products with attractive and safe packaging, and better business management of tuna shredded. In addition, through this PKM, partners constantly used hygienic production equipment, including high pressure gas stoves, digital scales, and ZAITUN brand tuna shredded packaging models that are interesting and safe. Partners have also received regular and measurable guidance and assistance in managing small and medium enterprises (SMEs). By performing those activities, the partner can increase his income and profit to sustain his business.

Keywords: shredded tuna, brand, packaging, Zaitun

1. PENDAHULUAN

Usaha abon ikan tuna merek ZAITUN merupakan salah satu usaha kecil skala rumahan yang terletak di Jl. Makkio Baji, Kelurahan Bangkala, Kecamatan Manggala, Kotamadya Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan, yang lokasinya berada di pinggiran kota Makassar (sekitar 7 km arah timur kampus PNUP). Usaha ini telah beroperasi sejak tahun 2005 dan telah menjadi tulang punggung ekonomi keluarga. Saat ini, usaha ini mempekerjakan empat orang yang terdiri dua orang anggota keluarga dan dua orang tetangga dengan sistem pengelolaan yang masih tradisional. Di samping di pasarkan di Kota Makassar, produk abon ikan tuna dari usaha ini dipasarkan pula ke wilayah sekitar Makassar seperti Kabupaten Gowa dan Kabupaten Maros. Pada awal berdiri, metode pemasaran yang diterapkan masih sangat tradisional yaitu dipasarkan melalui bantuan keluarga, kolega, dan tetangga, serta dengan cara pemasaran dari mulut ke mulut. Sejak tahun 2009, metode pemasaran mulai ditingkatkan dengan cara menitipkan pada beberapa warung, toko, mini market, dan swalayan. Namun karena memiliki modal kerja yang sangat terbatas, usaha abon ikan ini dihentikan pasokannya ke beberapa pelanggan.

Manajemen tradisional tersebut di atas menunjukkan bahwa pemilik bertanggung jawab sepenuhnya atas keberlangsungan usaha. Usaha ini juga masih mengandalkan alat pengaduk/pencacah ikan yang memiliki kapasitas terbatas, sehingga kapasitas produksinya juga masih sangat terbatas. Standar kualitas produk pun diukur berdasarkan kemampuan produsen, belum sepenuhnya berdasarkan kepuasan dan selera konsumen, kemasan produk belum dirancang secara profesional, manajemen pengendalian kualitas untuk menjamin kontinuitas mutu produk belum diterapkan, serta tidak memiliki catatan atau laporan keuangan, sehingga pemilik tidak bisa mengukur kinerja usahanya dari waktu ke waktu. Kelebihan produk abon ikan ini adalah memiliki cita rasa yang khas dengan harga yang sangat bersaing (Rp140.000 per kilogram) sehingga produknya selalu habis terjual meskipun dengan kapasitas produksi yang relatif masih rendah. Tantangan yang dihadapi oleh usaha ini adalah banyaknya pesaing baik dari usaha rumahan maupun dari industri kecil/menengah dengan produk sejenis. Hasil survey menunjukkan bahwa selain ZAITUN, terdapat 5 (lima) usaha abon ikan yang beroperasi di Makassar saat ini. Kelima usaha tersebut, 3 (tiga) diantaranya adalah "pemain lama" yaitu abon ikan MELATI, MANDIRI, dan PELITA. Sedangkan 2 (dua) usaha lainnya adalah "pemain baru", yaitu abon ikan KITA dan RADIA. Selain kelima usaha dagang abon ikan yang berasal dari Makassar tersebut, terdapat pula beberapa abon ikan yang berasal dari wilayah lain yang beberapa di antaranya menjadikan Makassar sebagai salah satu sasaran pasarnya, seperti dari Kabupaten Barru, Bulukumba, Bantaeng, Jeneponto, Sinjai, dan Kepulauan Selayar. Selanjutnya, beberapa substitusi dari abon ikan adalah abon daging, baik daging rusa maupun daging sapi, yang diproduksi dan dipasarkan oleh usaha abon daging SAMPI, MAS, RAOS, dan SINTA.

¹ Korespondensi penulis: Sirajuddin Omsa, Telp 085399365013, sirajud_om@yahoo.com

Usaha Abon ikan ZAITUN masih mengandalkan ketersediaan ikan tuna melalui pasokan bahan baku ikan tuna segar dari pengumpul ikan tuna yang berlokasi di Desa Bonto Mate'ne, Kec. Mandai, Kabupaten Maros (sekitar 15 KM arah utara Kota Makassar). Pengumpul ikan ini masih berpotensi untuk mengembangkan wilayah pemasarannya, termasuk dalam rangka menyuplai kebutuhan ikan tuna ke para pelaku usaha olahan hasil ikan di Kota Makassar dalam rangka mendukung perolehan pendapatan asli daerah di kota ini.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini melibatkan usaha abon ikan tuna merek ZAITUN yang berlokasi di Kelurahan Bangkala, Kecamatan Manggala, Makassar dan melibatkan pemasok ikan tuna yang berlokasi di Desa Bonto Mate'ne, Kecamatan Mandai, Kabupaten Maros provinsi Sulawesi Selatan. Tujuan PKM ini adalah untuk memperbaiki aspek manajemen usaha, khususnya pada aspek pemasaran, produksi, dan keuangan. Produk usaha kecil dan menengah ini akan diperluas area pemasarannya ke berbagai wilayah, dan secara khusus akan menjadi salah satu oleh-oleh khas dengan merek produk olahan perikanan dari Sulawesi Selatan. Berdasarkan hasil analisis situasi diperoleh gambaran bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra adalah: (1) kapasitas dan kualitas produksi yang masih rendah; (2) izin P-IRT yang sudah kadaluarsa dan tidak memiliki sertifikat halal; (3) desain kemasan yang kurang menarik dan kualitas kemasan yang kurang aman; (4) manajemen usaha yang masih sangat tradisional. Oleh karena itu, kegiatan PKM ini sangat penting agar mitra dapat meningkatkan produksi, pendapatan, dan laba usahanya. Kegiatan PKM yang melibatkan usaha abon ikan sebagai mitra telah dilaksanakan oleh Apollo, dkk (2015) pada usaha abon ikan tuna RADIA yang berlokasi di Kab. Barru, Sulsel.

2. PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Beberapa solusi yang dilaksanakan untuk memecahkan masalah di atas adalah sebagai berikut:

2.1. Bantuan Peralatan Produksi

Penyebab utama dari rendahnya kapasitas dan kualitas produksi yang dihadapi oleh mitra adalah terkait dengan peralatan produksi. Peralatan produksi yang dimiliki mitra sebelum mendapat 'sentuhan' dari kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) masih sangat sederhana. Dua diantaranya adalah kompor yang digunakan adalah kompor *low pressure* dan alat pencacah daging ikan yang berkapasitas rendah. Selain itu, timbangan yang digunakan mitra selama ini adalah timbangan manual yang menyebabkan bahan dan produk yang ditimbang menghasilkan ukuran berat yang tidak presisi.

Untuk memecahkan permasalahan diatas, tim pelaksana kegiatan PKM telah menyediakan dan menyerahkan kompor gas *high pressure* kepada mitra sehingga proses pengukusan dan penggorengan daging ikan berlangsung lebih singkat dibanding dengan proses sebelumnya. Selanjutnya, alat pencacah ikan yang biasanya digunakan sekitar 1,5 jam untuk menghasilkan 16 kg produk jadi (abon ikan), saat ini alat pencacahnya dapat menyelesaikan proses pencacahannya sekitar 1 jam saja untuk menghasilkan jumlah produk jadi yang sama. Demikian pula, dengan alat timbangan digital, mitra dapat mengukur berat bahan (bahan baku dan bahan tambahan) dan produk jadi (abon ikan) secara lebih presisi sehingga kualitas rasa abon tetap terjaga dan merata untuk seluruh produk.

2.2. Pendampingan untuk Penerbitan Izin PIRT dan Sertifikat Halal

Setelah dilakukan bimbingan dan pendampingan selama sekitar 2 bulan, akhirnya Izin P-IRT dari dinas kesehatan Makassar yang sudah kadaluarsa telah diperbaharui dan telah terbit per 29 Juni 2018 dengan nomor: 2027371010050-23. Izin baru ini berlaku sampai 5 (lima) tahun yang akan datang atau sampai 29 Juni 2023. Selanjutnya, sertifikat halal telah terbit per 16 Agustus 2018 yang berlaku selama 2 tahun sampai tanggal 15 Agustus 2020. Nomor sertifikat halal adalah: 06020011560818. Sertifikat halal ini terbit setelah mitra diaudit oleh tim auditor halal dari LPPOM MUI Sulsel. Pada kemasan yang baru yang berukuran 100 gr (aluminium foil) dan 250 gr (kotak), nomor P-IRT telah dicantumkan. Izin P-IRT dari dinas kesehatan Makassar dan sertifikat halal dari LPPOM MUI Sulsel ini sangat penting karena disamping menjadi identitas lengkap pada kemasan produk, konsumen juga akan semakin yakin dengan jaminan kesehatan dan kehalalan dari produk yang dikonsumsi. Pada akhirnya, jumlah penjualan dan laba usaha mitra dapat meningkat melalui pencantuman nomor P-IRT dan nomor sertifikat halal pada kemasan produk tersebut.

2.3. Desain Kemasan dan Pembuatan Kemasan Produk

Untuk meningkatkan daya saing produk mitra, tim pelaksana PKM telah melakukan desain ulang brand agar kemasan lebih menarik dengan memanfaatkan biro *design & branding*. Biro design dan branding yang digunakan adalah biro konsultan pelayanan kemasan untuk produk usaha kecil dan menengah, agar biaya konsultan lebih terjangkau oleh mitra PKM. Kemasan yang dibuat terdiri atas 2 ukuran, yaitu ukuran 100 gr

dan 250 gr. Kemasan untuk produk dengan berat ukuran 100 gr terbuat dari *aluminium foil* dengan model *stand up pouch*. Sedangkan kemasan untuk produk dengan ukuran 250 gr terbuat dari kotak kardus. Kedua jenis kemasan ini diluncurkan untuk menyempurnakan kemasan plastik sebelumnya yang kurang menarik dan terkesan tidak modern. Diharapkan dengan desain kemasan yang baru ini, omzet penjualan dan laba usaha mitra dapat meningkat di masa yang akan datang.

2.4. Pelatihan Manajemen Usaha Kecil

Masalah utama yang dialami oleh mitra terkait dengan pengelolaan usaha kecil adalah manajemen produksi, manajemen penjualan, dan manajemen keuangan. Terkait dengan manajemen keuangan, pencatatan transaksi keuangan dan analisis investasi merupakan dua hal yang sangat menonjol kelemahan dari mitra. Akibat kelemahan ini, mitra tidak dapat meyakinkan para pemilik modal untuk memperoleh pinjaman modal kerja. Oleh karena itu, pelatihan manajemen keuangan difokuskan pada dua hal ini, Hasilnya, mitra telah memiliki catatan transaksi keuangan yang lebih baik dibanding dengan sebelum kegiatan PKM ini dilaksanakan. Untuk analisis investasi, kelihatannya mitra sangat sulit untuk memahaminya, sehingga dibutuhkan pendampingan yang berkesinambungan dari tim PKM terkait dengan hal ini.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Peningkatan Kapasitas dan Kualitas Produksi

Dengan peralatan produksi yang baru seperti wajan jumbo (kapasitas 16 kg), blender dengan kualitas yang lebih bagus (kapasitas 2 liter), dan alat pencacah daging ikan tuna (kapasitas 1 jam 16 kg produk jadi), kuantitas produksi abon ikan zaitun semakin besar dan kualitas produknya semakin baik. Ukuran berat setiap produk yang dikemas juga semakin akurat sejak timbangan manual diganti dengan timbangan digital.

Tabel 3.1. Kapasitas dan Kualitas Produksi

Uraian	Penerapan PKM		Keterangan
	Sebelum	Setelah	
Kapasitas produksi Perbulan	224 Kg	320 Kg	Wajan, blender, kompor gas <i>high pressure</i> dan alat pencacah
Kualitas produksi	PIRT yang daluarsa; tanpa sertifikat halal.	PIRT baru dan sertifikat halal	Pendampingan pengurusan PIRT dan sertifikat halal

Sumber: Usaha Abon Ikan ZAITUN (2018)

Kapasitas produksi perbulan sebelum penerapan kegiatan PKM adalah 224 Kg. Jumlah ini diperoleh dari 1 kali produksi dikalikan dengan intensitas produksi dalam 1 bulan, yaitu $16 \text{ Kg} \times 14 \text{ kali/bln} = 224 \text{ Kg/bln}$. Setelah penerapan PKM jumlah produksinya meningkat menjadi 320 Kg (meningkat sebesar 96 Kg). Kapasitas produksi sebesar 320 Kg perbulan ini diperoleh dari $20 \text{ Kg} \times 16 \text{ kali/bln}$, dimana peningkatan kapasitas produksi ini merupakan dampak dari pengadaan alat produksi baru, seperti yang tertera pada tabel diatas. Selanjutnya, agar capaian 320 kg produksi perbulan tersebut bisa dipertahankan maka mitra membutuhkan tambahan tenaga kerja yang bertugas khusus untuk membeli bahan baku, mengemas dan mendistribusikan produk, dan mengadministrasi keuangan. Dengan demikian, ke depan pemilik usaha abon ikan ZAITUN ini dapat memfokuskan tugas-tugasnya pada pengembangan usahanya.

Perlu disampaikan bahwa terkait dengan upaya peningkatan kualitas produk, khususnya yang terkait dengan izin P-IRT dari Dinas Kesehatan dan sertifikat halal dari LPPOM MUI Sulsel mengalami hambatan dalam penyelesaiannya karena terkendala dengan mitra yang berencana pindah alamat usaha dari kelurahan Makkio' Baji' ke kelurahan Antang. Rencana perpindahan ini membawa konsekuensi pada penundaan pengurusan izin P-IRT dan Sertifikat halal, karena dinas kesehatan mengharuskan pengurusan izin P-IRT mesti sesuai dengan alamat usaha. Aturan ini berlaku juga pada saat pengurusan sertifikat halal. Kendala ini juga berdampak pada terlambatnya penyelesaian kemasan produk, karena harus mencantumkan nomor izin P-IRT dan kode sertifikat halal pada kemasan abon ikan ZAITUN. Pada tanggal 29 Juni 2018, PIRT untuk usaha Abon ZAITUN telah terbit dengan nomor: 2027321010050-23 dan berlaku selama 5 (lima) tahun, yaitu sampai tanggal 29 Juni 2023. Demikian pula, sertifikat halal telah terbit per 16 Agustus 2018 dengan nomor: 06020011560818 dan akan berlaku selama 2 tahun sampai tanggal 15 Agustus 2020..

3.2. Peningkatan Omzet Penjualan

Omzet penjualan juga telah meningkat, karena konsumen baru dan pelanggan semakin yakin dengan kualitas produk abon ikan ZAITUN yang tampil dengan kemasan baru lengkap dengan izin dari dinas

kesehatan yang telah diperbaharui (P-IRT) dan sertifikat halal dari LPPOM Majelis Ulama Indonesia (MUI) Provinsi Sulawesi Selatan.

Tabel 3.2. Omzet Penjualan dan Laba Operasi

Uraian	Penerapan PKM		Selisih
	Sebelum (Perbulan)	Setelah (Perbulan)	
Omzet penjualan	224 Kg	320 Kg	96 Kg
Nilai penjualan	Rp.31.360.000,-	Rp. 44.800.000,-	Rp.13.440.000,-
Lab Operasi	Rp.11.760.000,-	Rp. 16.800.000,-	Rp.5.040.000,-

Sumber: Usaha Abon Ikan ZAITUN (2018)

Peningkatan kapasitas produksi yang diiringi dengan kemasan produk yang menarik, aman, lebih tahan lama, ukuran berat produk yang sangat akurat, dan dilengkapi dengan nomor P-IRT dari dinas kesehatan dan nomor sertifikat halal dari LPPOM MUI dapat meningkatkan omzet penjualan baik dalam jumlah (Kg) maupun dalam nilai (Rupiah), bahkan dapat meningkatkan laba operasi, seperti yang ditampilkan pada tabel di atas. Omzet penjualan perbulan sebelum penerapan PKM diperoleh dari jumlah 820 bungkus untuk ukuran 200 gr dan 750 bungkus untuk ukuran 80 gr yang tersebar di 15 toko atau retail di Kota Makassar (seperti terlampir). Sedangkan peningkatan omzet penjualan sebesar 96 kg terjadi karena Usaha Abon Ikan ZAITUN mampu menggarap pasar baru yang totalnya adalah 360 bungkus untuk ukuran 200 gr dan 295 bungkus untuk ukuran 80 gr (seperti terlampir).

3.3. Pencatatan keuangan yang tertib dan teratur

Sejak mitra memperoleh pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan dari tim pelaksana Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Politeknik Negeri Ujung Pandang (PNUP), mitra telah mulai menata administrasi keuangannya lebih tertib dan teratur dibandingkan dengan sebelumnya. Untuk memastikan penerapan manajemen modern ini berlangsung secara kontinyu, maka pendampingan akan terus dilakukan oleh tim sampai Oktober 2018.

Tabel 3.3. Progres Pencatatan Transaksi Keuangan

Uraian	Penerapan PKM		Keterangan
	Sebelum	Setelah	
Pencatatan keuangan	Tidak tertib dan tidak teratur	Tertib dan teratur	Pelatihan manajemen dan keuangan UKM

Sumber: Usaha Abon Ikan ZAITUN (2018)

Diharapkan dimasa yang akan datang, usaha abon ikan tuna ZAITUN ini dapat menjadi percontohan usaha kecil pengolahan ikan yang produktif dalam menjawab isu-isu nasional tentang potensi perikanan yang berbasis pada sumber daya dan kearifan lokal (*local wisdom*). Adapun luaran yang telah dihasilkan dari pelaksanaan PKM ini adalah peralatan produksi abon ikan berupa wajan jumbo (kapasitas 16 kg), blender (kapasitas 2 liter), alat pencacah daging ikan (kapasitas 16 kg produk jadi per jam), alat segel kemasan atau *band sealer*. Melalui PKM ini telah pula dihasilkan hasil desain kemasan dan kemasan produk dalam bentuk kotak. Sebagai kelengkapan dari kemasan yang baru telah pula dicantumkan nomor P-IRT dan nomor sertifikat halal dari LPPOM MUI Sulsel. Selanjutnya, mitra telah pula dikenalkan dengan sumber-sumber permodalan seperti bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan bantuan khusus untuk usaha kecil dan menengah (UKM) dengan bunga rendah (6% per tahun) dari Bank Mandiri. Sebagai tanggung jawab akademik maka sampai artikel ini disusun, progres pencapaian luaran di bidang akademik adalah tampak pada tabel berikut:

Tabel 5.4. Capaian Luaran

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal internasional terindeks/Prosiding	Draf
2	Publikasi pada media cetak/online/repocitory PT	Publish
3	Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diversivikasi produk, atau sumber daya alam lainnya).	Penerapan

4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen)	Penerapan
Luaran Tambahan		
1	Publikasi di jurnal internasional	Draf
2	Inovasi baru Teknologi Tepat Guna (TTP)	Produk
3	Hak kekayaan intelektual (Desain kemasan produk industri)	Pendaftaran

4. KESIMPULAN

Dari target dan luaran yang telah disusun sebelumnya dapat disimpulkan bahwa sampai arikel ini disusun target dan luaran yang dicapai sudah sekitar 75%. Sisa yang 25% yang tercantum pada rencana pada tahapan berikutnya, diharapkan bisa rampung pada akhir periode kegiatan PKM ini yang diperkirakan akan terlaksana pada Bulan November 2018.

Dalam pelaksanaan PKM ini, terdapat kendala terkait dengan pengurusan izin P-IRT dari dinas kesehatan dan sertifikat halal dari LPPOM MUI, karena mitra memerlukan waktu yang cukup lama (sekitar 3 bln) untuk bermigrasi penuh dari alamat lama (Kelurahan Makkio' Baji') ke alamat baru (Kelurahan Antang) pada Kecamatan yang sama. Kendala ini juga berdampak pada penyelesaian kemasan produk yang harus mencantumkan nomor P-IRT dan kode sertifikat halal di kemasan produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Apollo, Yunus, M.Y., dan Sonong. (2016). *IbM Usaha Abon Ikan Tuna dan Kelompok Nelayan di Kabupaten Barru*.
- Badan Informasi Geospasial. (2013). Akses online di <http://nationalgeographic.com>, pada tanggal 2 Mei 2017.
- Faridz, Raden (2010). Analisis Faktor-Faktor Perubahan Desain Kemasan Terhadap Nilai Jual Abon Ikan (Kasus Ud Pranspul, Kecamatan Sepulu, Bangkalan). *AGROINTEK* Vol 4, No. 2 Agustus 2010 hal 151 s.d. 157.
- Husnan, S. Muhammad, S. 2000. *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UUP STIM YKPN.
- Kasmiaty, Sutinah Made. (2007). Penerapan Tekhnologi Tepat Guna Pada Diversifikasi Produk Perikanan Untuk Pemberdayaan Keluarga Nelayan di Provinsi Sulawesi Selatan, Anggota, LP-Unhas dan Balitbangda Provinsi Sulawesi Selatan.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2016). *Ensiklopedia Pulau-Pulau Kecil Nusantara: DKI Jakarta-Seribu Nusa Ibukota Di Laut Jawa*. Jakarta: Kompas, Gramedia.
- Made, Sutinah. dkk. (2012). Strategi Pengembangan Produk Abon Ikan Kering Untuk Mengakses Pasar Internasional. Laporan Penelitian LPPM Unhas. <http://repository.unhas.ac.id/handle/123456789/8775>, di akses: 20 Mei 2017.
- Van Horne, J. C., dan Machowicz, Jr. (2009). *Fundamentals of Financial Management (13th Edition)*. Pearson Education Limited. Edinburgh Gate: England.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami sampaikan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi atas bantuan dana PKM. Ucapan terima kasih kami sampaikan pula kepada Direktur Politeknik Negeri Ujung Pandang dan kepada Ketua Unit Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (UPPM) Politeknik Negeri Ujung Pandang (PNUP) beserta seluruh jajarannya yang telah berkenan memberikan kesempatan kepada kami untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat melalui skema program kemitraan masyarakat (PKM) Tahun Anggaran 2018. Semoga seluruh amal baiknya mendapat balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT.