

PENGABDIAN MASYARAKAT PENINGKATAN KAPASITAS USAHA POKDAKAN BISSIBA MELALUI DIVERSIFIKASI BUDIDAYA IKAN LELE

**Ratna Ekasari¹⁾, Nikma Yucha²⁾, Khoirul Anam As Syukri³⁾, Muhammad Nur Sifa'uddin⁴⁾,
Sustya okta wardana⁵⁾, Akmal Adam Mahendra⁶⁾**

^{1,2,5} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Maarif Hasyim Latif
email: ratna_ekasari@dosen.umaha.ac.id

^{3,4} Fakultas Teknik, Universitas Maarif Hasyim Latif
email: anam_assyukri@umaha.ac.id

Abstrak

Program pengabdian masyarakat dilakukan di Desa Barengkrajan, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo tepatnya bermitra dengan POKDAKAN (Kelompok Pembudidaya Ikan) BISSIBA. Tujuan utama dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kapasitas usaha dari POKDAKAN BISSIBA yang awalnya hanya membudidayakan ikan lele menjadi usaha yang berorientasi pada hulu dan hilir. Dari hulu melalui peningkatan kegiatan budidaya dengan menyediakan pakan secara mandiri, dan hilir sampai pada produk olahan ikan lele. Peningkatan kapasitas usaha juga ditunjang dari pelatihan dan pendampingan mulai dari aspek manajemen SDM, manajemen keuangan, hingga pemasaran. Program ini berhasil meningkatkan pemahaman mitra dalam pengelolaan organisasi usaha, membuat laporan keuangan, dan pemasaran dengan rata-rata peningkatan hingga 82% yang memahami manajemen SDM setelah program. Sebelumnya, tidak ada pembagian jobdesc, namun kini ada pembagian tugas di bagian SDM pada masing-masing divisi, diantaranya divisi SDM, produksi, keuangan, dan pemasaran. Keterlibatan masyarakat Desa Barengkrajan dalam POKDAKAN BISSIBA meningkat dari 9 orang menjadi 25 orang. Pendampingan juga berhasil menghasilkan profil usaha, kemasan produk hingga pendaftaran Nomor Induk Berwirausaha (NIB) dan sertifikat Halal, di samping legalitas SK keanggotaan. Dalam aspek pakan budidaya, sebelumnya pakan dibeli dari pasaran, kini disuplai dari mesin pencetak pelet vertikal secara mandiri. Selain itu, produk “keripik ikan lele Barengkrajan” berhasil dikembangkan, dan akun media sosial untuk usaha kini tersedia di Instagram, Facebook, dan TikTok. Melalui adanya program pengabdian ini diharapkan mampu meningkatkan kapasitas usaha POKDAKAN BISSIBA dari segi kuantitas dan kualitas.

Kata Kunci: POKDAKAN, Ikan Lele, Kapasitas Usaha, Keripik lele

Abstract

The community service program was carried out in Barengkrajan Village, Krian District, Sidoarjo Regency, precisely in partnership with POKDAKAN (Fish Farmers Group) BISSIBA. The main objective of this service activity is to increase the business capacity of POKDAKAN BISSIBA, which initially only cultivated catfish, to become an upstream and downstream oriented business. From upstream through increasing cultivation activities by providing feed independently, and downstream to processed catfish products. Increasing business capacity is also supported by training and mentoring ranging from aspects of HR management, financial management, to marketing. This program succeeded in increasing partners' understanding of managing business organizations, making financial reports and

marketing with an average increase of up to 82% in understanding HR management after the program. Previously, there was no division of job descriptions, but now there is a division of tasks in the HR department in each division, including the HR, production, finance and marketing divisions. The involvement of the Barengkrajan Village community in POKDAKAN BISSIBA increased from 9 people to 25 people. Assistance also succeeded in producing business profiles, product packaging and registration of Entrepreneurship Identification Numbers (NIB) and Halal certificates, in addition to the legality of membership decrees. In the aspect of cultivation feed, previously feed was purchased from the market, now it is supplied from an independent vertical pellet printing machine. In addition, the product "Barengkrajan catfish chips" was successfully developed, and social media accounts for the business are now available on Instagram, Facebook and TikTok. Through this service program, it is hoped that it will be able to increase POKDAKAN BISSIBA's business capacity in terms of quantity and quality.

Keywords: POKDAKAN, Catfish, Business Capacity, Catfish Chips

1. PENDAHULUAN

Desa Barengkrajan, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo memiliki potensi besar dalam sektor perikanan air tawar khususnya budidaya ikan lele. Ikan lele menjadi komoditas yang diminati karena mudah dibudidayakan dan memiliki nilai gizi tinggi, terutama proteinnya yang penting dalam membantu pemenuhan gizi masyarakat. Kebutuhan akan ikan lele pun semakin meningkat seiring dengan besarnya permintaan pasar, baik dari pasar lokal maupun nasional. Hal ini menciptakan peluang besar bagi masyarakat setempat untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan melalui usaha budidaya ikan lele secara mandiri. Salah satu kelompok pembudidaya ikan (POKDAKAN) di Desa Barengkrajan adalah BISSIBA, yang menjadi penggerak utama kegiatan ini. POKDAKAN BISSIBA Desa Berangkrajan mengelola kolam lele dengan melibatkan masyarakat untuk memanfaatkan potensi ikan lele secara optimal.

Dalam kegiatan budidaya lele ini, POKDAKAN BISSIBA menghadapi berbagai tantangan yang menjadi penghambat perkembangan usaha, terutama dalam aspek produksi, manajemen dan pemasaran. Salah satu kendala yang signifikan adalah

ketergantungan pada pakan ikan komersial. Pakan ikan yang beli dari pemasok memiliki harga yang fluktuatif dan cenderung meningkat karena dipengaruhi oleh biaya operasional. Fluktuasi harga pakan ini menjadi beban finansial yang besar karena biaya pakan dapat mencapai 75% dari total biaya produksi, sehingga hal ini akan mengurangi potensi keuntungannya.



Gambar 1. Kegiatan budidaya ikan lele POKDAKAN BISSIBA

Selain itu, pemasaran ikan lele yang dihasilkan oleh POKDAKAN BISSIBA juga menghadapi kendala. Ikan lele yang tidak memenuhi standar ukuran yang diinginkan tengkulak atau pasar sering kali harus dijual dengan harga lebih rendah, atau bahkan diberikan kepada warga sekitar tanpa menghasilkan keuntungan bagi kelompok. Ikan lele yang tidak memenuhi kriteria pasar ini,

atau disebut lele afkir, menjadi tantangan dalam memaksimalkan pendapatan dari hasil panen yang ada. Tanpa adanya diversifikasi produk atau inovasi dalam pengolahan hasil panen, ketergantungan pada satu jenis produk menyebabkan kerugian pada saat harga jual turun atau pasar jenuh.

Dari beberapa kendala dan tantangan tersebut maka diperlukan upaya untuk meningkatkan kapasitas POKDAKAN BISSIBA, baik dalam hal produksi maupun pemasaran. Program pengabdian masyarakat ini diinisiasi untuk memberikan solusi yang berkelanjutan melalui pendekatan *technopreneur*. Pendekatan ini melibatkan pemanfaatan teknologi tepat guna yang berfokus pada inovasi dan keberlanjutan usaha. Teknologi yang diterapkan, seperti mesin pencetak pelet mandiri dan mesin vacuum frying untuk pengolahan lele afkir menjadi keripik ikan, dirancang untuk mengatasi ketergantungan pada pakan komersial dan memperluas pasar dengan produk bernilai tambah. Dengan demikian, program ini diharapkan mampu memberikan solusi komprehensif yang tidak hanya mengatasi kendala produksi dan pemasaran tetapi juga meningkatkan kemandirian ekonomi dan kesejahteraan masyarakat di Desa Barengkrajan.

Tujuan utama kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) di Desa Barengkrajan adalah untuk meningkatkan kapasitas usaha POKDAKAN BISSIBA melalui penguatan produksi mandiri dan diversifikasi produk. Melalui pelatihan pembuatan pakan ikan lele dan pengolahan lele afkir menjadi keripik, diharapkan kelompok ini dapat mengurangi ketergantungan pada pakan komersial dan memanfaatkan lele afkir secara lebih produktif. Selain itu, program ini bertujuan memperkuat manajemen dan keuangan usaha, serta membekali mitra dengan keterampilan pemasaran digital, sehingga pemasaran

produk dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Secara keseluruhan, kegiatan ini diharapkan dapat mendorong kemandirian ekonomi dan keberlanjutan usaha di Desa Barengkrajan.

2. METODE

Program ini mengadopsi pendekatan *Technopreneur*, yang bertujuan untuk mengintegrasikan inovasi teknologi dengan pemberdayaan masyarakat agar mampu menciptakan solusi yang berkelanjutan dalam pengembangan usaha. Pendekatan ini tidak hanya berfokus pada penerapan teknologi, tetapi juga pada upaya meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mitra, dalam hal ini POKDAKAN BISSIBA, untuk mendukung kemandirian dan keberlanjutan usaha budidaya dan pengolahan ikan lele di Desa Barengkrajan.

Tahapan program dimulai dengan analisis situasi yang dilakukan melalui wawancara dan diskusi mendalam dengan mitra. Proses ini bertujuan untuk mengidentifikasi secara langsung tantangan-tantangan yang dihadapi oleh POKDAKAN BISSIBA, seperti ketergantungan pada pakan komersial, masalah dalam manajemen internal, serta keterbatasan akses pasar. Tahap analisis ini juga mencakup observasi kondisi lapangan untuk mendapatkan gambaran menyeluruh mengenai kapasitas produksi dan kebutuhan spesifik kelompok budidaya.

Setelah tahap analisis, program dilanjutkan dengan pelatihan dalam bidang manajemen SDM dan keuangan. Pelatihan ini dirancang untuk membangun struktur organisasi yang lebih efektif melalui pembagian tugas yang jelas serta peningkatan keterampilan anggota dalam pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan POKDAKAN BISSIBA dapat beroperasi secara lebih profesional dan memiliki manajemen keuangan yang transparan.

Selanjutnya, program ini mengimplementasikan teknologi tepat guna sebagai solusi bagi tantangan produksi yang dihadapi mitra. Melalui penghibahan mesin pencetak pelet, POKDAKAN BISSIBA kini mampu memproduksi pakan secara mandiri, yang mengurangi ketergantungan pada pakan komersial yang harganya sering fluktuatif. Selain itu, mesin vacuum frying juga diberikan untuk mengolah lele afkir menjadi produk bernilai tambah berupa keripik ikan lele, yang dapat dipasarkan sebagai produk unggulan kelompok.

Sebagai bagian dari upaya memperluas akses pasar, program ini juga menyediakan pelatihan pemasaran digital kepada anggota POKDAKAN. Pelatihan ini mencakup pemahaman dasar mengenai pemasaran melalui platform e-commerce dan media sosial, seperti Instagram, Facebook, dan TikTok. Dengan strategi pemasaran digital ini, diharapkan POKDAKAN BISSIBA dapat menjangkau konsumen yang lebih luas, meningkatkan brand awareness, serta memperkuat daya saing produk keripik ikan lele di pasar.

Setiap tahapan program tidak hanya dilaksanakan secara mandiri, tetapi juga disertai dengan monitoring dan evaluasi berkala. Monitoring dilakukan untuk memastikan bahwa pelaksanaan setiap tahapan berjalan sesuai rencana, sementara evaluasi berfungsi untuk mengukur efektivitas dan dampak program terhadap peningkatan kapasitas usaha POKDAKAN BISSIBA. Dengan demikian, program ini diharapkan mampu memberikan solusi yang holistik dan berkelanjutan dalam mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi POKDAKAN BISSIBA serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Barengkrajan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN Manajemen SDM dan Keuangan

Program pelatihan manajemen SDM dan keuangan di POKDAKAN BISSIBA memberikan dampak signifikan dalam memperkuat struktur organisasi dan efisiensi operasional kelompok. Dalam aspek manajemen SDM, pelatihan ini berhasil meningkatkan jumlah partisipan dari 9 menjadi 25 orang, menunjukkan keterlibatan yang lebih luas dari masyarakat Desa Barengkrajan. Dengan adanya pembagian tugas atau *job description* yang lebih terstruktur, setiap anggota kini memiliki peran yang jelas dalam mendukung aktivitas usaha. Hal ini membantu pengelolaan organisasi berjalan lebih efektif, karena setiap divisi, seperti produksi, keuangan, pemasaran, dan manajemen sumber daya manusia, memiliki tanggung jawab yang spesifik dan saling mendukung. Dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Kegiatan pelatihan manajemen usaha

Di sisi lain, pelatihan manajemen keuangan memberikan pengetahuan dasar namun penting bagi anggota dalam melakukan pencatatan dan pelaporan keuangan yang sederhana namun sistematis. Anggota POKDAKAN dilatih untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan secara berkala, sehingga transparansi dalam pengelolaan keuangan dapat terjaga. Selain itu, mereka juga memperoleh keterampilan dalam menetapkan harga produk menggunakan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Dengan memahami cara

menghitung HPP, anggota mampu menetapkan harga jual yang kompetitif namun tetap menguntungkan, sekaligus meningkatkan kemampuan mereka dalam membuat keputusan finansial yang lebih baik. Implementasi pelatihan ini diharapkan tidak hanya memperkuat organisasi POKDAKAN BISSIBA, tetapi juga memastikan keberlanjutan usaha melalui pengelolaan keuangan yang lebih profesional.

Produksi Pakan dan Olahan Ikan Lele

Dengan adanya hibah mesin pencetak pelet, POKDAKAN BISSIBA kini memiliki kemampuan untuk memproduksi pakan ikan lele secara mandiri. Langkah ini tidak hanya mengurangi ketergantungan mereka pada pakan komersial yang harganya sering fluktuatif, tetapi juga membantu menurunkan biaya produksi secara signifikan. Dengan memproduksi pakan sendiri, kelompok budidaya ini dapat lebih mengontrol kualitas pakan, menyesuaikan formulasi yang sesuai dengan kebutuhan ikan lele, dan memastikan ketersediaan pakan yang stabil.

Selain itu, inovasi pengolahan ikan lele afkir menjadi keripik ikan lele telah berhasil dikembangkan, memberi nilai tambah pada produk yang sebelumnya kurang dimanfaatkan. Lele afkir yang tidak memenuhi standar ukuran untuk dijual sebagai ikan segar kini diolah menjadi keripik dengan tekstur renyah dan rasa yang khas. Produk keripik ikan lele ini tidak hanya memperpanjang umur simpan, tetapi juga memberikan peluang usaha baru yang potensial bagi POKDAKAN BISSIBA.

Untuk memperluas jangkauan pasar, keripik ikan lele tersebut dipasarkan melalui berbagai platform media sosial, seperti Instagram, Facebook, dan TikTok. Pemasaran digital ini memungkinkan POKDAKAN untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, tidak terbatas pada pasar lokal saja.



Gambar 3. Dokumentasi kegiatan pelatihan pengoperasian mesin penggoreng vakum

Dengan bantuan media sosial, produk keripik lele dapat menarik perhatian konsumen dari berbagai daerah, meningkatkan visibilitas merek, serta memperluas saluran penjualan. Langkah ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan POKDAKAN BISSIBA dan memperkuat keberlanjutan usaha mereka di masa depan.

Pemasaran Digital

Melalui pelatihan pemasaran digital yang diadakan, POKDAKAN BISSIBA berhasil mendirikan akun e-commerce dan media sosial untuk memasarkan produk keripik ikan lele mereka. Pelatihan ini memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis kepada anggota POKDAKAN dalam mengelola pemasaran digital, termasuk cara membuat akun, menyusun konten, dan memanfaatkan platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia. Selain itu, mereka juga dilatih untuk menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok sebagai saluran promosi untuk menarik perhatian konsumen secara visual dan interaktif.

Penggunaan media sosial dan e-commerce sebagai saluran distribusi produk ini membuka akses pasar yang jauh lebih luas daripada sebelumnya. Jika sebelumnya penjualan produk keripik ikan lele hanya terbatas pada konsumen lokal di sekitar Desa Barengkrajan, kini POKDAKAN BISSIBA dapat

menjangkau konsumen dari wilayah lain di luar Krian dan bahkan Sidoarjo. Media sosial memungkinkan mereka untuk terhubung dengan audiens yang lebih besar dan beragam, yang pada akhirnya dapat membantu meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar. Kemasan yang dihasilkan dari kegiatan PkM ini dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Kemasan yang dihasilkan dari pelatihan branding dan pemasaran

Implementasi pemasaran digital ini bukan hanya sekadar menciptakan akun, tetapi juga tentang memahami cara membangun brand yang menarik dan mengelola interaksi dengan pelanggan secara aktif. Melalui konten visual yang menarik dan informasi produk yang informatif, POKDAKAN BISSIBA kini dapat menunjukkan nilai tambah dari produk keripik ikan lele mereka, seperti kualitas bahan dan proses produksi yang higienis. Pendekatan ini diharapkan tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga membangun kepercayaan konsumen terhadap produk lokal yang diproduksi oleh kelompok budidaya ini. Dengan strategi pemasaran digital ini, POKDAKAN BISSIBA dapat lebih kompetitif di pasar yang lebih luas dan mendukung keberlanjutan usaha mereka di masa depan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Program ini dilakukan atas dukungan pendanaan dari Direktorat Riset Teknologi dan Pengabdian Masyarakat (DRTPM)

KEMENDIKBUDRISTEK dengan kontrak 070/E5/PG.02.00/PM.BATCH.2/2024 pada tanggal 1 Agustus 2024.

4. KESIMPULAN

Program ini telah berhasil meningkatkan kapasitas POKDAKAN BISSIBA di Desa Barengkrajan melalui inovasi dalam manajemen, produksi, dan pemasaran. Pendekatan Technopreneur yang diterapkan memberikan solusi yang berkelanjutan untuk mengatasi masalah ketergantungan pada pakan komersial dan terbatasnya pemasaran. Program ini diharapkan mampu mendorong kemandirian ekonomi kelompok tani dan kesejahteraan masyarakat di Desa Barengkrajan melalui pengelolaan usaha yang lebih modern dan inovatif.

5. REFERENSI

- Amalia, N. F., Umam, K., Arifin, M. R., Priyadi, H., Junaidi, M., Amrillah, B. H., ... & Zamzami, A. R. (2023). Pendampingan digital marketing pada pengrajin pandai besi Pendil pada masa pandemi Covid-19. *KHIDMAH: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 28-37.
- Andasuryani A, Chandra AR, Putri RE. Pemanfaatan Teknologi Vacuum Frying untuk Mendukung Diversifikasi Produk Olahan Makanan Ringan pada UKM di Kec. Koto Balingka, Kab. Pasaman Barat, Prov. Sumatera Barat. *LOGISTA - J Ilm Pengabdian Kpd Masy*. 2018;2(2):17
- Basrowi B, Nugroho N, Purwaningsih E, Nurkholifah AE, Fitriani E, Nurjanah A. PKM-Technopreneur-Syariah Bagi Santri Pp Al-Mubarak. *Community Dev J [Internet]*. 2023;4(4):6927-32. Available from: <https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/18529/13516>

- BPS Jatim. Produksi Budidaya Kolam (Ton), 2021-2023 [Internet]. 2023. Available from: <https://jatim.bps.go.id/subject/56/p/erikanan.html#subjekViewTab3>
- Fitriya, N. L., Purnamasari, W., Darno, D., & Ningrum, D. A. (2022). Peningkatan Pengetahuan tentang Perizinan dalam Membuka Usaha di Desa Krembangan, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(1), 123-127.
- Hamka, M. S., Azis, A. R., Sriyanti, A., Sumarni, N., Winarno, P. G. G., Hadi, S., & Al Banna, M. Z. (2022). Pelatihan Pembuatan Sambal Botol Ikan Lele (Satole) Sebagai Upaya Diversifikasi Produk Perikanan Dan Hortikultura. *Jompa Abdi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 67-76.
- Kusumaningrum, I., & Oktawati, N. O. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Diversifikasi Produk Olahan Berbasis Ikan Lele (Stik Ikan Dan Stik Tulang Ikan). *Logista-Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 72-78.
- Lubis A. Penyuluhan Technopreneur Dalam Mengembangkan Ekonomi Digital. *J Abdi Masy.* 2022;7(2):115.
- Martana, B., Rizal, R., & Amar, M. I. (2021). Pemberdayaan masyarakat melalui diversifikasi produk olahan ikan lele di desa curug, gunung sindur, kabupaten bogor. *Prosiding SENAPENMAS*, 959-964.
- Ningrum, D. A., Wiraswati, M. O., & Yuliansyah, R. B. (2024). Branding UMKM Satron Di Desa Ploso Sidoarjo. *Among: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 59-66.
- Ridwan, I., & Wahyudi, D. (2020). Pemberdayaan perempuan melalui pelatihan pengolahan ikan lele dan diversifikasi produk di umkm mutiara timur.
- Sujatna, Y., & Istimal, I. (2019). Peningkatan Pendapatan Usaha Kelompok Budidaya Ikan Lele Melalui Diversifikasi Hasil Panen. *Intervensi Komunitas*, 1(1), 14-20.
- Syafriani, S., & Mufarizuddin, M. (2021). Pengabdian Kepada Masyarakat Petani Ikan Lele Di Bangkinang Provinsi Riau. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(4), 2012-2019.
- Tri D, Amelya H. Analisis Finansial budidaya ikan lele (*Clarias gariepinus*) dengan pemberian pakan Kombinasi pellet dan usus ayam di kecamatan Konda kabupaten Konawe Selatan. *Agrisurya*. 2022;1(2):1-9.
- Tumbel N, Manurung S. Analisis Mutu Keripik Salak Metode Penggoreng Vakum. *J Ris Teknol Ind.* 2021;15(1):34.