

Pemberdayaan Masyarakat Bekasi Timur Melalui Budi Daya

UMKM Usaha Ikan Lele

Ari Soeti Yani¹, Kustiadi Basuki², Imam Suryono³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi , Bisnis dan Ilmu Sosial

^{1,2,3} Program Studi Manajemen

Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta

Sunter Permai Raya Sunter Agung Podomoro

Email: arisoetiyani@gmail.com

Email: kustiadibasuki@yahoo.com

Email: imam.suryono@uta45jakarta.ac.id

ABSTRAK

Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk mengetahui adanya Pemberdayaan masyarakat Bekasi Timur Melalui Budidaya UMKM Usaha Ikan Lele Kel. Bekasi agar tepat sasaran. Ikan lele menjadi makanan favorit di Indonesia dan menjadi faktor yang perlu dipertimbangkan dilihat dari banyaknya masyarakat yang mengkonsumsi ikan lele, jumlahnya di pasar, kedekatan dengan bahan mentah, tersedianya fasilitas dan biaya transportasi serta tersedianya tempat untuk perluasan usahanya. Sedangkan kegunaan khususnya bagi masyarakat Bekasi Timur meningkatkan gizi masyarakat sekitar agar tidak mengalami gizi buruk dan sebagainya. Sering mengkonsumsi ikan dapat meningkatkan daya pikir menjadi lebih baik lagi khususnya bagi anak – anak yang sedang masuk masa pertumbuhan. Lokasi peternakan lele yang kebersihannya terjaga membuat keuntungan penjualan meningkat serta menarik minat pembeli lebih banyak untuk berbelanja ikan lele. Sedangkan manfaat untuk mitra yaitu mendapatkan patner kerja, selain hal tersebut yang didapatkan oleh dosen menambahkan wawasan baru yang akan digunakan dalam pembelajaran selanjutnya mengenai kewirausahaan.

Kata Kunci: Pemberdayaan Masyarakat, Budidaya, Usaha Ikan Lele.

ABSTRACT

This Community Service Program aims to determine the Empowerment of the East Bekasi community through Cultivating MSME in the Catfish Business Bekasi so that it is right on target. Catfish is a favorite food in Indonesia and is a factor that needs to be considered in view of the large number of people who consume catfish, the amount in the market, the proximity to raw materials, the availability of facilities and transportation costs and the availability of places to expand their business. While its special use for the people of East Bekasi is to increase the nutrition of the surrounding community so they don't experience malnutrition and so on. Frequent consumption of fish can improve thinking for the better, especially for children who are in their infancy. Clean catfish farm locations increase sales profits and attract more buyers to shop for catfish. While the benefits for partners are getting a work partner, in addition to this what the lecturer gets adds new insights that will be used in further learning about entrepreneurship.

Keywords: Community Empowerment, Cultivation, Catfish Business.

PENDAHULUAN

Yaghoobi, Salarzahi, Aramesh, dan Akbari (2010) menyatakan bahwa wirausahawan adalah orang yang berani membuka kegiatan produktif yang mandiri. Jong and Wennekers (2008) menyatakan bahwa kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai pengambilan resiko untuk menjalankan usaha sendiri dengan memanfaatkan peluang - peluang untuk menciptakan usaha baru atau dengan pendekatan yang inovatif sehingga usaha yang dikelola berkembang menjadi besar dan mandiri dalam menghadapi tantangan persaingan. Baldacchino (2009) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses.

Lele merupakan salah satu ikan paling populer di masyarakat Indonesia. Ikan lele biasanya disajikan menjadi pecel lele, lele bakar dan sebagainya. Ikan lele juga merupakan ikan favorit masyarakat Indonesia karena dagingnya yang padat dan lembut yang disajikan dengan cita rasa yang gurih. Selain itu kandungan protein pada ikan lele juga cukup tinggi sehingga begitu disukai banyak orang

PERMASALAHAN

Masyarakat Kel. Bekasi Timur pada umumnya mempunyai mata pencaharian yaitu wirausaha. Para pelaku usaha Bekasi Timur mendapatkan tempat usaha secara turun-temurun. Menurut masyarakat Bekasi Timur tempat usaha yang ditinggalkan oleh leluhur mereka harus dijaga dan dilestarikan. Kel. Bekasi Timur memiliki tempat usaha yang sangat tepat, setiap seminggu sekali masyarakat menikmati hasil usaha UMKM pecel lele yang sebagai tambahan penghasilan.

Permasalahan dalam aspek teknis operasional pengelolaan keuangan UMKM di Kel. Bekasi Timur adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan sangat minim mengenai cara mendapatkan modal usaha
2. Pengetahuan sangat minim cara mengelola usaha
3. Pengetahuan sangat minim mengenai pengembangan budidaya ikan lele
4. Kebutuhan mengenai pengetahuan manajemen keuangan dan operasional dalam meningkatkan usaha ikan lele di Bekasi Timur
5. Bagaimana memasarkan usaha ikan lele secara online melalui media sosial

METODE PELAKSANAAN

1. Pelaksanaan Wirausaha

Dalam pelaksanaan penjualan usaha dagang ikan lele ini buka pukul 05:00 WIB dan tutup pukul 17:00 WIB. Alamat usaha dagang ikan lele yaitu Pasar Villa Gading, Pintu Gerbang Timur, Kebalen, Bekasi.

2. Prosedur

Dalam usaha dagang ikan lele ini memiliki 2 prosedur yaitu pembelian ikan lele ke Distributor Agen VIP dan penjualan ikan lele

3. Prosedur Pembelian Ikan Lele Ke Distributor Agen VIP

Pada proses pertama yang kami lakukan dalam usaha dagang ikan lele adalah kami membeli stok ikan lele terlebih untuk di jual hari esok. Ikan lele yang kami beli di Distributor Agen vip dengan jumlah stok 70kg/hari. Setelah mendapatkan stok, ikan di kemas menggunakan plastik besar. Setelah sudah mendapatkan stok ikan lele, lalu ikan lele di tempatkan di wadah jaring agar air yang mengendap dengan ikan terkuras dan diganti dengan yang baru agar ikan bersih. Setelah sudah ditempatkan di wadah, ikan lele di tuang ke kolam yang sudah disediakan sebagai media untuk penampungan ikan lele.

4. Prosedur Penjualan Ikan Lele

- Jika pelanggan ingin membeli ikan lele, penjual akan mengambil beberapa ikan lele di dalam kolam untuk dipilih dan menghitung jumlah ikan yang akan dibeli. 1kg terdapat 6 ekor ikan lele ukuran besar, sedangkan 1kg terdapat 8 ekor ikan lele ukuran kecil (sesuai permintaan pelanggan).
- Setelah ikan lele sudah dipilih, dimasukkan ke dalam plastik untuk memastikan jumlah ikan lele sudah benar, lalu ikan lele di timbang agar melampaui 1kg.
- Lalu, ikan lele dikeluarkan dari plastik, kemudian kepala Ikan lele di pukul agar mudah dibersihkan.
- Ikan yang sudah di pukul, dibersihkan bagian dalam kotoran ikan lele dan disayat bagian badan ikan lele, lalu diwadahkan.
- Setelah semua ikan lele dibersihkan dan diwadahkan, kemudian ikan dibungkus ke dalam plastik untuk dijual ke pelanggan.

5. Pihak Yang Terlibat

Pihak yang terlibat dalam Usaha dagang ikan lele ini adalah Pemilik toko, Distributor Agen VIP dan warga sekitar.

6. Program

Program yang dibuat dalam usaha ini adalah mengadakan promosi. Jika pelanggan membeli ikan lele dalam jumlah banyak, pemilik toko akan memberikan tambahan 1

sampai 2 ekor ikan lele. Serta jaminan jika ikan lele mengalami bau tengik, akan diganti dengan ikan lele yang fresh.

Serta program promosi yang kami tambahkan yaitu membuat logo produk dan juga promosi menggunakan via media sosial berupa Whatsapp dan Instagram agar menarik perhatian pelanggan di seluruh pengguna media sosial.

Dalam pemasaran usaha dagang ini sebelumnya menggunakan sistem dari mulut ke mulut kepada keluarga, saudara, tetangga, dan masyarakat sekitar. Lalu kami juga memasarkannya kepada usaha perdagangan pecel lele, dan lain sebagainya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengetahuan

Pada hasil yang dicapai adalah pada saat kami berkunjung ke pemilik usaha dagang ikan lele ini langsung diterima baik pemilik toko. Kami melakukan pembicaraan mengenai perizinan untuk kegiatan MBKM Kewirausahaan, dan kami juga meminta perizinan untuk mendata setiap kegiatan serta mendata pemasukan dan pengeluaran yang dimiliki usaha ini. Setelah itu, kami menyiapkan diri untuk memulai kegiatan wirausaha dengan pemilik toko. Keterampilan kewirausahaan dapat dicapai setelah melewati kegiatan pelatihan dan bimbingan teknis. Setelah dibimbing untuk memperoleh pengetahuan dan keterampilan setiap kegiatan usaha kami sekaligus praktek dalam menjual produk ini.

Sikap dan Nilai - Nilai

Sikap dan nilai - nilai yang kami peroleh untuk pengembangan diri yaitu sikap percaya diri dan berani untuk memulai usaha meskipun masih terdapat kendala dalam melayani konsumen karena komunikasi antar pelanggan yang masih belum terampil. Namun dalam hal ini dapat mendorong pengembangan kewirausahaan individu. Nilai - nilai yang kami peroleh adalah rasa tanggung jawab dan kerjasama tim yang penuh untuk melayani konsumen.

Manajemen Usaha

Dalam manajemen usaha, pemilik toko mengatur segala pemasukan dan pengeluaran setiap kegiatan usaha. Pemasukan dan pengeluaran dalam usaha ini cukup stabil karena adalah mengatur pengeluaran pembelian stok ikan lele dan juga perlengkapan seperti plastik untuk pengemasan produk juga pengeluaran untuk beban listrik dan air. Selain beban beban tersebut pemasukan dana sudah termasuk laba bersih.

Usaha ini menjual ikan lele dengan harga jual Rp. 26.000.-/Kg, dengan harga beli dari Distributor Rp. 21.000.-/Kg. Dalam 1 hari, pemilik toko membeli stok ikan lele sejumlah 70 Kg seharga Rp. 1.470.000.-. Dan juga perlengkapan berupa bungkus plastik ikan lele dalam 1 hari sejumlah 3 pack (@Rp. 15.000) seharga Rp. 45.000.-. Dalam 1 bulan, pemilik toko membayar beban listrik dan air sebesar Rp. 500.000.-.

Hasil Kegiatan UMKM Usaha Ikan Lele



Gambar 1 : Dokumentasi Kegiatan

KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan program kewirausahaan yang sudah dilakukan disimpulkan bahwa mahasiswa pada kegiatan ini harus mempunyai minat yang tinggi untuk membangun suatu usaha. pada usaha dagang ikan lele, mahasiswa mampu menjalankan prosedur- prosedur yang dimiliki sehingga tidak memiliki kesulitan dalam menjalankan kegiatan. Adanya peran mahasiswa usaha ini sangat membantu proses perkembangan dalam hal promosi dan juga keuntungan yang didapat dalam usaha dagang ikan lele

Maka dari itu, wirausaha bagi mahasiswa sangatlah penting untuk mengembangkan softskill pada diri mahasiswa. Wirausaha juga dapat dijadikan media sebagai terciptanya lapangan kerja baru sehingga mengurangi kapasitas pengangguran di Indonesia. Mahasiswa harus berkembang menjadi wirausahawan agar mendapat kesuksesan.

SARAN

Berdasarkan laporan ini, saran untuk pemilik usaha agar meneruskan program promosi melalui media sosial agar masyarakat luas dapat mengetahui usaha dagang ikan lele ini. Juga saran untuk para dosen yaitu dapat memotivasi para pelaku usaha ikan lele untuk mencoba membuka wirausaha agar dapat mengembangkan diri. Serta para pelaku usaha mampu

berkompetisi dengan wirausaha lain sehingga mengetahui permasalahan yang terdapat didalam wirausaha baru.

REKOMENDASI

1. Kepala Lurah Bekasi Timur yang telah memberi waktu dan tempat kepada kami untuk melaksanakan penyuluhan di Kel. Bekasi Timur.
2. UMKM usaha ikan lele yang sudah mengundang kami sebagai pembicara dalam penyuluhan tentang budidaya ikan lele.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih ditujukan kepada Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta khususnya Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah mendanai kegiatan penyuluhan ini di Bekasi Timur, selain itu teman – teman Dosen FEBIS UTA' 45 Jakarta yang telah berpartisipasi dalam penyelenggaraan acara kami.

DAFTAR PUSTAKA

- Fure, Hendra. 2013. "LOKASI, KEBERAGAMAN PRODUK, HARGA, DAN KUALITAS PELAYANAN PENGARUHNYA TERHADAP MINAT BELI PADA PASAR TRADISIONAL BERSEHATI CALACA", <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/viewFile/2023/1609>, diakses pada 12 Januari 2022 pukul 12:30.
- Muslimah, Nur Ghina, Eva Ariana, dkk. 2021. "PEMANFAATAN LIMBAH SAMPAH ANORGANIK DARI KALENG BEKAS SEBAGAI PELUANG USAHA di PAHANDUT SEBERANG KOTA PALANGKA RAYA", <https://www.journal.iaingorontalo.ac.id/index.php/md/article/download/1956/1261>, diakses pada 12 Januari 2022 pukul 16:45
- Arnita, Vina, Eky Ermal M, Dito Aditia Darma Nst. 2019. "PENGARUH PASAR TRADISIONAL TERHADAP PERKEMBANGAN PENDAPATAN ASLI DAERAH DI PULAU SAMOSIR DANAU TOBA", <https://jurnal.untidar.ac.id/index.php/RAK/article/download/2129/1186>, diakses pada tanggal 13 Januari 2022 pukul 16:07
- Soputan, Grace Jenny, Nova Ch. Mamuaja, Made Krisnanda. 2021. "STRATEGI MEMBENTUK WIRAUSAHA BARU DI KAMPUS",