

PELATIHAN PENGOLAHAN PRODUK AYAM PELUNG, KEWIRAUSAHAAN DAN MANAJEMEN PENGELOLAAN DATA USAHA AYAM PELUNG DI KABUPATEN CIANJUR JAWA BARAT

Syahirul Alim, Anita Fitriani, dan Linda Herlina

Fakultas Peternakan Universitas Padjadjaran

E-mail: anita.fitriani@unpad.ac.id

ABSTRAK,

Pengabdian kepada masyarakat ini berjudul “Pelatihan Pengolahan Produk Ayam Pelung, Kewirausahaan dan Manajemen Pengelolaan Data Usaha Ayam Pelung di Kabupaten Cianjur Jawa Barat.” Permasalahan yang muncul adalah bagaimana petani dan peternak dapat meningkatkan penerimaan dari usahanya. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan praktik secara langsung melalui pemberdayaan input produksi yang tidak optimal agar petani dan peternak memperoleh produktivitas usaha yang efektif namun lebih efisien sehingga dapat mengurangi pembiayaan dan atau menambah penerimaan usaha. Pendekatan formal dan informal digunakan dalam pelatihan agar materi dapat diterima dengan mudah oleh peserta. Teknik pelatihan dilakukan melalui tahapan: observasi awal, diskusi mengenai permasalahan dan solusi, pemaparan dan praktik, serta evaluasi. Kegiatan dilaksanakan di Kabupaten Cianjur. Jumlah Peserta yang diundang dalam kegiatan diluar stakeholder dari aparat desa dan kecamatan serta tim PKM adalah sebanyak 30 orang petani/peternak. Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan ini adalah respon peserta PPM sangat baik, cara pembuatan dimsum relatif sederhana, pemasaran dari mulut ke mulut merupakan pemasaran yang paling efektif dan efisien untuk dijalankan.

Kata kunci: Pelung Chicken, Entrepreneurship, Recording

ABSTRACT,

Community service in entitled “Training of Processing Pelung Chicken, Entrepreneurship and Pelung Chicken Business Data Managemeng in Cianjur Regency West Java.” the problem that arises is how farmers and breeders can increase revenue from their businesses. The purpose of this activity is to provide knowledge and practice directly through empowerment of production inputs that are not optimal so that farmers can obtain effective business productivity that are more efficient so that they can reduce financing and orincrease business revenues. Formal and informal approaches are used in training so that material can be received easily by participants. The training technique is carried out through stages: preliminary observation, discussion about problems, and solutions, exposure and practice, and evaluation. Activities carried out in Cianjur Regency. The number of participants invited to activities outside the stakeholders from village and sub-district officials and the community service team is 30 farmers. The conclusion of the implementation of this activity is good response from the audience, simple food processing of dimsum, and mouth to mouth marketing system for effective and efficient selling.

PENDAHULUAN

Sebagian masyarakat Kabupaten Cianjur mengusahakan ternak dalam beberapa komoditas yakni sapi potong, sapi perah, kerbau, kuda, kambing, domba, babi, ayam lokal, ayam ras petelur, ayam ras pedaging, itik, itik manila, dan lainnya. Ayam Pelung merupakan bagian dari komoditas ternak unggas namun masih jarang peternak mengusahakan ternak ini karena mungkin adanya keterbatasan dalam penyediaan input produksi baik pada bibit, pakan, peralatan, modal, maupun keterbatasan pada sumber daya manusia dalam mengelola atau memelihara ternak puyuh. Namun demikian, tidak ada pasar yang menyediakan hasil dari ternak Ayam Pelung. Ternak afkir selalu dikonsumsi secara subsisten.

Ibu rumah tangga menggunakan Ayam Pelung dalam beberapa variasi menu makanan yang ditujukan untuk konsumsi keluarga. Wanita tani ternak merupakan ibu rumah tangga yang memberikan kontribusi terhadap keluarga peternak. Kegiatan usahatani dan usahaternak merupakan bagian dari kehidupan para wanita tersebut. Kegiatan ini menjadi rutinitas namun para wanita ini masih memiliki waktu luang yang dapat digunakan untuk aktivitas lain. Aktivitas-aktivitas yang ingin dilakukan adalah yang selayaknya memberikan benefit bagi diri dan

keluarganya. Manfaat tersebut diharapkan dapat terwujud dalam bentuk tambahan penerimaan untuk meningkatkan kesejahteraan.

Pemasaran merupakan aktivitas akhir dari rangkaian pada sistem agribisnis. Keuntungan akan diperoleh bila produk yang diolah dijual kepada orang lain yang membutuhkannya. Sebagai pengusaha, wanita tani ternak tentunya menginginkan usaha yang berkelanjutan dengan pengeluaran yang relatif kecil namun menghasilkan penerimaan yang relatif besar. Pada sisi lain, pengusaha tersebut harus dapat membaca dan mengukur pasar yang dituju. Hal-hal yang harus dipertimbangkan adalah produk apa yang akan dijual dan siapa target penjualan produk, pada harga berapa produk tersebut dipasarkan, dimana wanita tani ternak harus memasarkan produk yang telah dibuat, dan apakah mungkin untuk memberikan *tester* dan bonus pembelian bagi konsumen sebagai bagian dari promosi.

Berdasarkan hal tersebut, tim akademis dari Fakultas Peternakan UNPAD dalam rangka pengabdian kepada masyarakat berusaha membantu para wanita tani ternak dalam mewujudkan harapannya. Salah satu kelompok peternak yang ada di Kabupaten Cianjur. Kelompok ini memerlukan pelatihan pengolahan produk olahan ternak yang relatif baru bagi masyarakat setempat.

Olahan lain yang belum pernah dibuat oleh masyarakat di wilayah PKM termasuk para anggota kelompok adalah olahan Ayam Pelung. Olahan Ayam Pelung mudah dibuat sehingga wanita tani ternak tidak memerlukan keahlian khusus untuk mengolah produk ini. Permasalahan yang patut diberikan solusi adalah: Bagaimana respon wanita tani ternak terhadap pelatihan pengolahan olahan Ayam Pelung; Bagaimana cara membuat produk olahan tersebut; Bagaimana cara memasarkan olahan Ayam Pelung.

METODE

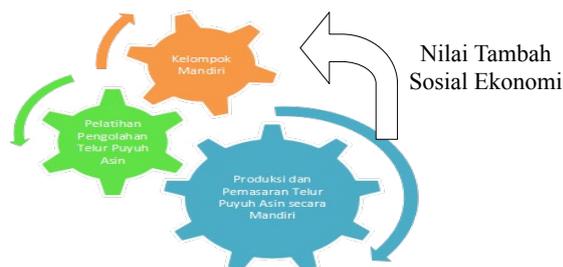
Kelompok wanita tani ternak ini berdiri berdasarkan kebutuhan individu yang disatukan dalam suatu wadah informal. Prinsip pembentukan kelompok ini sangat didukung baik oleh pihak akademisi maupun pemerintah karena kelompok yang didirikan secara *bottom-up* memiliki tingkat hubungan sosial yang jauh lebih tinggi daripada kelompok yang dibentuk secara *top to bottom*. Kelompok macam ini merupakan salah satu sumber daya yang memiliki nilai tinggi dan senantiasa menarik dukungan stakeholder lain baik untuk menciptakan nilai ekonomi yang lebih tinggi maupun nilai sosial yang telah dimiliki.

Tim PKM dari akademisi berupaya untuk memberikan kontribusi agar sumber daya tersebut dapat digunakan untuk menghasilkan tambahan manfaat. Salah satu benefit yang dapat diciptakan dari potensi kelompok adalah melalui kegiatan pelatihan pengolahan hasil ternak. Produk olahan yang dianjurkan adalah produk yang memiliki nilai jual tinggi karena unik/berbeda dari apa yang biasa dikonsumsi oleh masyarakat setempat. Dalam hal ini, olahan Ayam Pelung menjadi menarik karena ada beberapa media yang telah mempromosikan olahan ini dengan membuat konsumen tergiur untuk mencoba mengambil nilai guna dari produk tersebut.

Selanjutnya kelompok dapat membuat produk olahan Ayam Pelung secara mandiri dan mencoba untuk memasarkannya ke konsumen akhir lainnya. Secara teori konsumen antara merupakan pelaku bisnis yang melakukan proses produksi dan menjual produk akhir kepada konsumen namun mengkonsumsi sebagian dari hasil produksinya. Produsen yang bersifat semi komersil ini memberikan nilai tambah yang tinggi bila dibandingkan dengan produsen subsisten yang hanya memenuhi kebutuhan keluarganya sendiri. Nilai tambah ini tidak hanya dalam bentuk uang dan dipandang dengan kacamata ekonomi saja namun secara sosial bila para wanita tani ternak ini bekerjasama dengan anggota lain dalam kelompok maka secara sosial kerja kelompok akan lebih dinamis dan tumbuh berkembang ke arah yang lebih baik. Ilustrasi berikut merupakan gambaran dari kerangka pikir daripada pelatihan PKM yang dimaksud.

Pelatihan dalam rangka menyalurkan wawasan/ pengetahuan tentang pengolahan Ayam Pelung diharapkan memberikan kontribusi nyata khususnya

bagi keluarga wanita tani ternak. Dalam jangka pendek wanita tani ternak dapat mengolah Ayam Pelung dan membagikannya pada anggota keluarga dan menjualnya pada masyarakat sekitar, dalam jangka panjang pemasaran diharapkan dapat menjangkau tempat dan target pasar yang lebih luas. Para wanita tani ternak dapat bekerja secara individu maupun dalam kelompok bersama dengan anggota kelompok lainnya dalam suatu komitmen sehingga efektivitas dan efisiensi kerja setiap anggota dalam kelompok semakin baik agar tercapai peningkatan kesejahteraan ekonomi dengan basis sosial.



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

Sasaran dari PKM ini adalah kelompok wanita tani ternak yang terdiri dari 14 orang anggota kelompok. Kelompok ini diharapkan mampu mengambil manfaat dari pelatihan dan memberikan dampak positif bagi diri sendiri maupun orang lain disekitarnya.

Pelaksanaan kegiatan meliputi perkenalan antara pihak akademisi dengan tokoh masyarakat sekitar yakni ketua RT dan tokoh yang dihormati (ustadz) serta anggota kelompok peternak beserta pasangannya. Selanjutnya dilakukan pembagian materi PKM beserta arahan yang diperlukan dalam pelatihan. Kemudian dilanjutkan dengan pengolahan Ayam Pelung yang secara langsung dilakukan oleh para wanita tani ternak dibantu oleh fasilitator. Setelah itu makanan jadi dibagikan dan diberikan penilaian serta diskusi antara target sasaran dengan fasilitator PKM mengenai penyediaan bahan, proses produksi, dan pemasaran yang mungkin dilakukan. Respon wanita tani ternak dikuantifikasi melalui sebuah alat yaitu kuesioner untuk melihat secara ilmiah bagaimana penilaian peserta terhadap keseluruhan materi dan kegiatan pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Masyarakat belum pernah menerima materi ini sebelumnya. Respon masyarakat positif mengingat bahwa bahan utama mudah diperoleh, namun masyarakat masih bingung dengan pengetahuan tentang proses pengolahan yang baru. Beberapa peserta sangat tertarik dengan resep tersebut karena sedang menjalankan usaha bisnis pangan. Dengan demikian masyarakat menjadi lebih tertarik untuk mencoba kembali secara mandiri pengolahan dimsum ini. Hal ini terlihat pada pertanyaan yang diajukan terkait dengan tepung tangmien yang digunakan dalam resep,

yaitu: dimana dan berapa harga dari tepung tersebut dan bilamana persentase penggunaannya diubah menjadi lebih sedikit dibandingkan dengan tepung tapioca mengingat harganya yang relatif mahal.

Kuesioner diberikan pada peserta pelatihan agar dapat memberikan *feedback* bagi tim PPM. Evaluasi diberikan untuk 2 hal yakni: olahan dimsum dan kegiatan PPM secara keseluruhan. Berikut adalah hasil evaluasi peserta PPM.

Tabel 1. Penilaian Masyarakat terhadap Dimsum

| No. | Uraian | Penilaian | Interpretasi |
|-----------------------|------------------------------------|-----------|--------------|
| 1 | Bentuk Dimsum Hakau | 4.06 | Baik |
| 2 | Rasa Dimsum Hakau | 4.19 | Baik |
| 3 | Tekstur dan Keempukan Dimsum Hakau | 4.00 | Baik |
| 4 | Kematangan Dimsum Hakau | 3.80 | Baik |
| 5 | Aroma Dimsum Hakau | 3.80 | Baik |
| 6 | Cara Penyajian Dimsum Hakau | 3.93 | Baik |
| 7 | Harga Dimsum Hakau | 3.47 | Baik |
| 8 | Merek Dimsum Hakau | 3.00 | Cukup Baik |
| 9 | Kemasan Dimsum Hakau | 2.93 | Cukup Baik |
| 10 | Kemudahan memperoleh Dimsum Hakau | 2.53 | Cukup Baik |
| Penilaian keseluruhan | | 3.57 | Baik |

Sumber: Data Primer

Produk olahan dimsum memperoleh penilaian yang baik karena produk ini betul-betul baru bagi mereka, sedangkan kegiatan PPM secara keseluruhan memperoleh penilaian sangat baik meskipun pada kenyataannya ada yang tidak sesuai yaitu isi PPM tidak sesuai dengan pekerjaan sebagai ibu rumah tangga. Namun demikian komunikasi antar individu dalam praktik adalah dua arah sehingga informasi berjalan secara langsung tidak ada hambatan. Bekerja dalam kelompok merupakan stimulan terbaik dalam memotivasi masyarakat. Sebaiknya peserta yang tertarik bergabung dalam suatu kelompok usaha baru yang akan saling membantu dalam penambahan kegiatan perekonomian masyarakat.

Tabel 2. Penilaian Masyarakat terhadap Kegiatan PPM

| No. | Uraian | Penilaian | Interpretasi |
|-----|--|-----------|--------------|
| 1 | Anda dapat mengikuti pelatihan dengan lancar | 4.76 | Sangat Baik |
| 2 | Pelatihan ini berguna untuk anda | 5.00 | Sangat Baik |
| 3 | Motivasi anda untuk membuat variasi pengolahan produk peternakan meningkat | 4.72 | Sangat Baik |
| 4 | Isi pelatihan sesuai dengan pekerjaan anda | 2.47 | Kurang Baik |
| 5 | Isi pelatihan mengandung pengetahuan/teknik baru | 4.56 | Sangat Baik |
| 6 | Pengetahuan/teknik yang dipelajari tidak dapat diperoleh di tempat lain | 4.63 | Sangat Baik |
| 7 | Tingkat kesulitan dalam pelatihan cukup tinggi namun mudah untuk difahami | 4.17 | Baik |

| No. | Uraian | Penilaian | Interpretasi |
|-----------------------|--|-----------|--------------|
| 8 | Bimbingan dalam pelatihan mudah dimengerti | 4.84 | Sangat Baik |
| 9 | Pelatih cukup menyediakan waktu untuk memberikan bimbingan | 4.94 | Sangat Baik |
| 10 | Bahan pelajaran yang digunakan selama pelatihan mudah dimengerti | 4.95 | Sangat Baik |
| 11 | Isi, metode, dan desain pelatihan memuaskan | 4.89 | Sangat Baik |
| 12 | Hasil pelatihan memuaskan | 4.89 | Sangat Baik |
| Penilaian keseluruhan | | 4.57 | Sangat Baik |

Sumber: Data Primer

Pemasaran produk olahan peternakan tidak mudah. Hal ini disebabkan oleh sifat *perishable* yang dimilikinya. Produk mudah rusak sehingga membutuhkan penanganan khusus dalam penyimpanan dan penjualannya, sebagai contoh bila produk disimpan diantara suhu 10-18 derajat celcius maka penyimpanan hanya maksimum satu minggu sedangkan bila disimpan dibawah 0 derajat celcius maka produk bisa tahan sampai satu tahun tanpa ada perubahan dalam rasa. Penjualan merupakan suatu proses yang kompleks dimana seseorang harus dapat: pertama, mengenalkan produk (*tester*); kedua, meyakinkan konsumen mengenai kualitas dan manfaat dari produk tersebut (*komposisi nutrisi produk melalui cek lab*); ketiga, membuat merek dan kemasan yang menarik agar konsumen menjadi tertarik untuk membeli; keempat, mengetahui target sasaran penjualan (konsumen dengan daya beli yang sesuai dengan produk); kelima, mengevaluasi penjualan produk secara keseluruhan untuk perencanaan produksi (*consumer oriented*) berikutnya. Bagi pemula, pemasaran efektif adalah pemasaran dengan saluran tingkat nol yang berarti bahwa produsen menjual produk secara langsung ke pihak konsumen tanpa perantara dan produksi dibuat setelah ada pesanan, namun demikian dalam tahap pertama sebelum penjualan produsen harus memberikan tester untuk konsumen.

SIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan PPM ini adalah: Respon peserta PPM sangat baik; Cara pembuatan dimsum relatif sederhana; Pemasaran dari mulut ke mulut merupakan pemasaran yang paling efektif dan efisien untuk dijalankan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kepada DRPMI yang telah memberikan kesempatan bagi tim dalam pelaksanaan kegiatan PPM ini. Saran yang diberikan pada PPM ini adalah: Peserta harus menguasai pembuatan produk baru ini; Peserta harus mampu menganalisa pasar agar dapat merencanakan pemasaran yang baik dan menguntungkan; Masyarakat sebaiknya membuat kelompok untuk membuka bisnis baru sebagai wirausahawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Firman, Achmad; Tawaf, Rochadi. 2008. Manajemen Agribisnis Peternakan: Teori dan Contoh Kasus. Unpad Press. Bandung.
- Gumbira, E. Sa'id; Intan, A. Harizt. 2004. Manajemen Agribisnis. Penerbit PT. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Slangen, Louis HG; Loucks, LA; and Slangen, Arjen HL. 2008. Institutional Economics and Economic Organisation Theory: an Integrated Approach. Wageningen Academic Publishers. Wageningen-The Netherlands.
- Williamson Oliver E. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. Journal of Economic Literature. <http://links.jstor.org/sici?sici=0022-0515%28200009%2938%3A3%3C595%3ATNIETS%3E2.0.CO%3B2-L>. Diakses pada Tanggal 15 Desember 2014.