



ARTIKEL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

URL Artikel: <https://ejournal.poltekkesjayapura.org/index.php/asmat>

**PENINGKATAN KETRAMPILAN MELALUI PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN  
PRODUK PRESTO IKAN RED DEVIL CICHLID/LOHAN  
(*AMPHILOPHUS LABIATUS*)**

**Budi Kristanto<sup>1\*</sup>, Sri Iriyanti<sup>2</sup>, Rosmaida Sirait<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Jurusan Gizi Poltekkes Kemenkes Jayapura

Email Penulis Korespondensi (\*): [iriyantisri26@gmail.com](mailto:iriyantisri26@gmail.com)

Diterima: 07-11-2023

Genesis Naskah  
Disetujui: 26-06-2024

Dipublikasikan: 30-06-2024

**ABSTRAK**

Ikan Lohan/Red Devil Chiclid (*Amphilopus Labiatus*) merupakan salah satu ikan yang memiliki potensi sebagai sumber zat gizi protein dan ekonomi yang baik. Pemanfaatan ikan ini masih sangat terbatas, sehingga perlu pengembangan produk berbahan dasar ikan yang pada akhirnya akan meningkatkan nilai ekonomi dari ikan Lohan ini. Poltekkes Kemenkes Jayapura Jurusan Gizi merupakan institusi vokasi yang dituntut untuk menghasilkan lulusan yang berkualitas, profesional, bersaing dipasar global dan dapat menciptakan peluang kerja. Softskill yang perlu dipupuk di kampus diantaranya yaitu penguasaan keterampilan kepemimpinan, komunikasi, toleransi dan bahkan keterampilan kemandirian seperti kewirausahaan (*entrepreneurship*). Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan para mahasiswa maupun lulusan (alumni) Jurusan Gizi dalam bidang Pangan. Metode kegiatan ini berupa pelatihan kewirausahaan dan pendampingan, dengan sebelumnya melakukan rekrutmen peserta. Peserta kegiatan ini adalah mahasiswa Program Studi Diploma III Gizi sebanyak 8 orang. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa produk presto ikan Lohan yang dibuat oleh peserta mengalami pasang surut penjualan, pada bulan Agustus terjual 6 bungkus, bulan September 9 bungkus, Oktober 12 bungkus dan pada bulan November 8 bungkus. Dengan keuntungan, bulan Agustus Rp. 31.250,-, September Rp. 56.250,-, Oktober Rp. 75.000,- dan bulan November Rp. 50.000,-. Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan ini adalah peserta dapat mengembangkan produk olahan ikan Lohan dan meningkatnya pengetahuannya tentang kewirausahaan dan manajemen pemasaran produk.

**Kata kunci : Ikan Lohan, Kewirausahaan**

**ABSTRACT**

Lohan fish/Red Devil Chielid (*Amphilopus Labiatus*) is a fish that has potential as a good source of protein and economic nutrients. The utilization of this fish is still very limited, so it is necessary to develop fish-based products which will ultimately increase the economic value of this Lohan fish. The Nutrition Department of the Jayapura Ministry of Health Polytechnic is a vocational institution that is required to produce graduates who are qualified, professional, compete in the global market and can create job opportunities. Soft skills that need to be cultivated on campus include mastery of leadership skills, communication, tolerance and even independence skills such as entrepreneurship. This service activity aims to improve and develop the entrepreneurial spirit of students and graduates (alumni) of the Department of Nutrition in the field of Food. The method of this activity is in the form of entrepreneurship training and mentoring, by previously recruiting participants. Participants in this activity were 8 Diploma III Nutrition Study Program students. The results of the activity showed that Presto fish Lohan products made by the participants. experienced ups and downs in sales, selling 5 packs in August, 9 packs in September, 12 packs in October and 8 packs in November. With profits, in August Rp. 31,250, -, September Rp. 56,250, -, October Rp. 75,000, - and in November Rp. 50.000,-. The conclusion that can be drawn from this activity is that participants can develop processed Lohan fish products and increase knowledge about entrepreneurship and product marketing management.

**Keywords:** *Lohan Fish, Entrepreneurship*

**PENDAHULUAN**

Ikan Red Devil (*Amphilophus Labiatus*) atau biasa dikenal dengan ikan Lohan merupakan ikan air tawar yang banyak terdapat di Danau Sentani. Ikan Louhan mirip ikan mujair namun dagingnya yang tipis dan berduri banyak. Sejauh ini ikan Louhan hanya dimanfaatkan oleh masyarakat untuk dikonsumsi langsung sebagai sumber protein. Selain dijual mentah, ikan ini pun hanya diolah menjadi ikan goreng dan dijual dengan makanan utama yaitu papeda atau ubi-ubian. Pemanfaatan ikan Louhan ini belum banyak dimasyarakat, ada beberapa kelompok masyarakat di kampung tertentu yang mengawetkan ikan ini menjadi ikan asin namun hanya untuk konsumsi sendiri dan keluarga (Ohee *et al.*, 2018).

Optimalisasi pemanfaatan ikan lohan perlu dilakukan, karena ikan ini kurang di minati oleh masyarakat karena banyaknya duri dalam ikan tersebut, sehingga apabila di olah dengan cara dipresto maka akan meningkatkan nilai jual dan minat dari masyarakat untuk mengkonsumsinya (Fatma, 2017). Pengetahuan kewirausahaan mendukung nilai-nilai wirausaha terutama bagi mahasiswa, perlu dikembangkan sehingga diharapkan menumbuhkan jiwa usaha untuk berwirausaha. Sikap, motivasi dan minat mahasiswa sangat dibutuhkan bagi mahasiswa yang berwirausaha agar mampu mengidentifikasi peluang usaha, kemudian mendayagunakan peluang usaha untuk menciptakan peluang kerja baru. Minat mahasiswa dan pengetahuan mereka tentang kewirausahaan diharapkan akan membentuk kecenderungan mereka untuk membuka usaha baru di masa mendatang (Rosmiati, Junias and Munawar, 2015). Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan skema Program Pengembangan Kerirausahaan (PPK) ini bertujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan serta meningkatkan Budi Kristianto, Sri Iriyanti, Rosmaida Sirait Vol 3(2), Juni 2024, (hal 68 - 77)

pengeathuan dan manajemen pemasaran produk bagi peserta kegiatan yang merupakan mahasiswa program Studi Diploma III Gizi.

## **METODE**

Metode pelaksanaan pengabdian pada masyarakat utamanya adalah dengan *coaching* dalam bentuk *pelatihan dan pendampingan*. Program ini diawali dengan rekrutmen terbuka untuk seluruh alumni dan mahasiswa yang berminat untuk mengikuti pelatihan dan pendampingan. Selanjutnya dilakukan seleksi bagi para pendaftar dengan metode wawancara terkait kesiapan dan keseriusannya untuk mengikuti program ini. Bagi peserta yang lolos seleksi akan dibagi menjadi 2 kelompok, hal ini untuk memudahkan operasionalisasi pelaksanaan kegiatan kewirausahaan. Setelah itu akan dilakukan pelatihan terkait materi kewirausahaan, pengemasan, teknologi tepat guna serta cara pemasaran. Selanjutnya kegiatan yang dilakukan meliputi pembuatan produk serta pemasaran selama empat bulan oleh kedua kelompok yang tetap mendapatkan pendampingan baik secara langsung maupun berdiskusi lewat whatsapp group.

## **HASIL DAN DISKUSI**

### **a. Perekrutan Peserta**

Kegiatan perekrutan peserta ini dilakukan selama 1 bulan dengan cara membuka pendaftaran secara terbuka dan di share via online, media social (WA, Instagram) dan dengan cara offline yaitu pengumuman langsung ke kelas mahasiswa dan boleh di ikuti oleh semua alumni dan mahasiswa Jurusan Gizi tingkat akhir baik Prodi Diploma III maupun Prodi Sarjana Terapan Gizi. Adapun jumlah peserta yang mendaftar hanya 10 (sepuluh) orang yang seluruhnya adalah mahasiswa Diploma III tingkat akhir. Dan dari sepuluh mahasiswa yang mendaftar hanya 8 (delapan) orang terpilih setelah melalui proses wawancara untuk melihat keseriusan dalam mengikuti pelatihan karena jangka waktunya cukup lama. Kemudian peserta dibagi menjadi dua kelompok (masing-masing kelompok terdiri dari 4 (empat) orang berdasarkan tempat tinggal (Sentani dan Jayapura) agar memudahkan proses komunikasi dan proses berkumpul saat produksi

**b. Kegiatan Pelatihan**

Kegiatan pelatihan ini diselenggarakan selama 2 (dua) hari pada tanggal 7 – 8 Juli 2022. Pelatihan hari pertama yaitu penyampaian materi oleh narasumber dari luar yaitu seorang nutripreneur sukses di Kota Jayapura pemilik brand Sambal Baba dengan materi Kiat-kiat merintis usaha, mengurus ijin usaha dan pemasaran produk, dan dilanjutkan dengan materi kedua oleh narasumber dari Dosen Jurusan gizi dengan materi teknologi tepat guna pengolahan ikan. Kegiatan praktek dilakukan di Laboratorium Pangan Jurusan Gizi, kegiatan praktek didampingi narasumber dan pelaksana kegiatan Pengabdian pada Masyarakat.

**c. Uji Coba Produk**

Setelah diberikan pelatihan, kemudian peserta diminta untuk memulai usaha dengan uji coba pembuatan produk terlebih dahulu. Uji coba produk dilakukan sebanyak tiga kali. Proses uji coba dan perbaikan setelah uji coba masih dilakukan di laboratorium Pangan Jurusan Gizi. Hasil uji coba pertama, produk kemudian dibawa ke Jurusan Gizi agar dosen dan staf dapat memberikan saran mengenai hasil uji coba. Berdasarkan hasil uji coba tersebut didapatkan hasil bahwa tekstur daging ikan Lohan sudah empuk namun duri/tulang ikan Lohannya masih terlalu keras dan aroma ikannya masih berbau amis. Setelah dilakukan uji coba kembali beberapa kali maka di dilakukan perbaikan dengan penambahan waktu pemasakan dengan panci presto selama satu jam dan untuk menghilangkan aroma amis dari ikan maka ditambahkan bumbu rempah yang lebih banyak lagi dan tentunya dengan penambahan jeruk nipis. Setelah uji coba akhirnya didapatkan hasil yang sesuai dengan keinginan konsumen yaitu produk ikan presto dengan tulang lunak siap santap

**d. Pembuatan produk, promosi dan pemasaran**

Setelah kegiatan uji coba selesai dan pembuatan produk ini dilakukan selama 2 hari terhitung tanggal 21 – 22 Juli 2022. Proses pembuatan produk presto ikan Lohan ini dilakukan di laboratorium Jurusan Gizi untuk tahap pertama sedangkan untuk tahap berikutnya pembuatan produk presto ikan Louhan dilakukan di rumah salah satu peserta pada kegiatan ini. Proses pembuatan produk dimulai dari pemilihan dan pembelian ikan louhan di pasar, kemudian proses pembersihan, pemberian bumbu dan proses perebusan dengan menggunakan panci presto bertekanan tinggi sehingga dengan proses perebusan selama 1

jam maka daging dan tulang/duri ikan dapat lunak dengan sempurna. Proses selanjutnya adalah pengemasan produk dengan menggunakan alat siller atau vacum. Alat vacum ini digunakan untuk menghilangkan kadar air pada produk presto lebih awet dan tahan lama bila disimpan. Setelah dikemas, tidak lupa diberikan label produk agar terlihat lebih menarik. Produk presto ikan Louhan ini terdiri dari dua varian rasa yaitu dengan rasa original bumbu kuning dan rasa pedas dengan bumbu merah.

Kegiatan promosi dilakukan pada saat proses pembuatan produk selesai dilakukan. Uji coba promosi dilakukan dimulai dengan pembuatan desain untuk kemasannya dan pembuatan media promosi di instgram (IG). Proses desain mengalami beberapa kali perubahan karena kurang menarik dan mengalami diskusi yang panjang sampai akhirnya sepakat dengan salah satu pilihan. Adapun label atau merk produk untuk kelompok Sentani dan kelompok Jayapura sama yaitu dengan nama Presto Ikan Lohan. Promosi yang dilakukan tidak hanya terbatas di IG, namun juga dilakukan di whatsapp.

Pada penjualan produk presto ikan louhan ini di jual dengan harga Rp.40.000 per bungkus dengan isi ikan sebanyak 3 ekor dengan ukuran sedang (berat 500 gram). Proses penentuan harga dilakukan dengan terlebih dahulu menghitung modal pembelian bahan, alat, tenaga sehingga keuntungan bersih yang didapat adalah Rp. 6.250 per bungkus. Penjualan produk pada awalnya menggunakan system langsung menawarkan produk yang sudah ada kepada para pembeli namun untuk selanjutnya menggunakan sistem pemesanan terlebih dahulu karena usaha yang baru dirintis sehingga peserta khawatir jika tidak menggunakan sistem tersebut tidak banyak yang membeli. Pemesanan dilakukan sehari sebelum produk diproduksi. Disebabkan peserta kegiatan adalah mahasiswa sehingga produksi dilakukan setiap hari sabtu dan pengantaran dilakukan pada hari minggu. Berikut ini adalah tabel yang menggambarkan mengenai evaluasi hasil penjualan produk setiap bulannya.

**Tabel 1. Hasil Produksi dan Penjualan Produk/Bulan**

No	Nama Produk	Agustus			September			Oktober			November		
		Produksi	Terjual	Sisa	Produksi	Terjual	Sisa	Produksi	Terjual	Sisa	Produksi	Terjual	Sisa
1	Presto bumbu Kuning (rasa original)	4	3	1	4+1	5	0	6	6	0	4	3	1
2	Presto bumbu Merah (rasa pedas)	3	3	0	5	4	1	6	6	0	5	5	0
Total		7	6	1	10	9	1	12	12	0	10	8	1

Dari tabel 1 diatas diketahui bahwa diawal produksi bulan Agustus ada 1 pax sisa produksi dan hal ini dapat disimpan dalam lemari pembekuan atau Freezer sehingga dapat dipasarkan kembali dalam keadaan frozen di hari atau bulan berikutnya. Hasil penjualan produk kedua kelompok mengalami peningkatan setiap bulannya walaupun peningkatannya tidak terlalu banyak, namun pada bulan November mengalami penurunan pemesanan dan memiliki 1 pax sisa produksi, hal ini terjadi karena pada bulan November peserta (mahasiswa) lebih focus pada kegiatan perkuliahan yang padat mendekati Ujian Akhir Semester. Karena diakhir November Mahasiswa sudah masuk Ujian Akhir Semester maka produksi berakhir, Adapun sisa produksi 1 pax pada bulan November dikonsumsi sendiri. Kendala yang dialami dalam produksi adalah keterbatasan alat produksi. Sedangkan kendala dalam penjualan adalah kurangnya waktu dalam pemasaran karena memanfaatkan waktu disela-sela perkuliahan sehingga kurang focus dalam pemasaran produk. Walaupun demikian paling tidak peserta mendapat pengalaman tentang kewirausahaan dan peserta memahami bahwa suatu usaha harus ditekuni dan diseriusi supaya usaha dapat berkembang. Penjualan lohan presto ini dilakukan secara online agar tidak mengganggu proses perkuliahan sehari-hari. Setiap usaha selalu menghitung keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut, demikian pula dengan usaha Presto Ikan Lohan ini. Keuntungan yang diperoleh pada setiap bulan berdasarkan hasil penjualan di kurangi biaya produksi diperoleh hasil sebagaimana pada tabel 2 berikut :

**Tabel 2. Keuntungan Produk/Bulan**

No	Nama Produk	Keuntungan bersih ( Rp )			
		Agustus	September	Oktober	Nopember
1	Presto bumbu Kuning (rasa original)	18.750	31.250	37.500	18.750
2	Presto bumbu Merah (rasa pedas)	12.500	25.000	37.500	31.250
Total		31.250	56.250	75.000	50.000

Tabel 2 menunjukkan bahwa terjadi peningkatan keuntungan seiring dengan peningkatan jumlah produk yang dipesan, namun pada bulan November terjadi penurunan keuntungan dikarenakan terjadi penurunan jumlah produk yang dipesan.

Beberapa strategi pemasaran yang paling baik dapat diterapkan dalam upaya pengembangan produk pangan olahan, strategi tersebut terbagi menjadi 2 bagian yakni : strategi menurut Ahli/akademisi, dan pembeli. Menurut Ahli/akademisi : 1) potensi ketersediaan bahan baku yang cukup memberikan kemudahan dalam proses pengolahan produk perikanan menjadi berbagai jenis variasi produk pangan olahan sehingga dapat meningkatkan minat konsumen di pasaran secara luas, 2) teknologi proses pengolahan produksi dalam mengembangkan inovasi produk akan semakin mudah dilakukan jika didukung dengan ketersediaan bahan baku ikan yang cukup; dan 3) pentingnya perizinan produksi P-IRT dan BPOM memberikan manfaat yang baik sehingga produk dapat lebih mudah dipasarkan secara offline (seperti outlet) dan online (media sosial dan instagram) (Kotler and Keller, 2005). Sisi pembeli menjelaskan bahwa; 1) harga produk pangan olahan berbahan dasar ikan Lohan yang terjangkau dan jenis yang bervariasi dapat meningkatkan minat konsumen melihat konsumsi akan produk pangan jadi yang meningkat sehingga berpotensi terbukanya pasar yang lebar; 2) perizinan produksi yang dimiliki produk mampu meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumen sehingga produk mudah dipromosikan dan di pasarkan melalui online maupun offline (Indraswari *et al.*, 2022).

Kendala yang dihadapi selama pelaksanaan adalah karena peserta merupakan mahasiswa yang berada di semester akhir sehingga kadangkala kesulitan menyesuaikan jadwal kuliah untuk menentukan waktu produksi. Selain itu di awal produksi masih kesulitan mencari bahan baku ikan Lohan. Penentuan harga jual produk dengan mempertimbangkan ketika harga bahan baku mengalami kenaikan tetapi proses produksi dapat terus berjalan

tanpa mengalami kerugian. Proses pemasaran yang masih sangat terbatas walaupun sudah menggunakan media sosial.

## KESIMPULAN

1. Pengetahuan peserta mengenai kewirausahaan (entrepreneurship) meningkat seiring dengan pelatihan yang diberikan selama dua hari oleh narasumber yang kompeten di bidangnya.
2. Pengetahuan peserta mengenai manajemen pemasaran juga sudah diterapkan dengan mempromosikan produk melalui media social online.
3. Peserta sudah mengembangkan produk olahan berbahan dasar ikan Louhan berupa Presto menggunakan teknologi tepat guna.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan yang berbahagia ini, Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Direktur Poltekkes Kemenkes Jayapura atas kesempatan dan dukungan dana untuk kegiatan pengabdian ini, demikian pula kepada seluruh pengelola Jurusan Gizi dan mahasiswa yang mensupport kami sehingga dapat melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini.

## RUJUKAN

- Fatma, R. A. (2017) 'Pengolahan Red Devil (*Amphilophus Labiatus*) Waduk Sermo Menjadi Asam Amino Sebagai Sumber Nutrisi Tanaman Durian (*Durio Zibethinus*)', *Jurnal Agroekoteknologi FP USU*, 5(1), pp. 42–46.
- Indraswari, R. *et al.* (2022) 'Strategi Pengembangan Produk Pangan Olahan Berbahan Dasar Tepung Labu Kuning di Kota Bandar Lampung (Studi Kasus di Home Industry B.CO Bandar Lampung)', *Jurnal Agroindustri Berkelanjutan*, 1(1), pp. 12–28.
- Kotler, P. and Keller, K. L. (2005) *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. 13th edn. Edited by A. Maulana and W. Hardani. Jakarta: Erlangga.
- Ohee, H. L. *et al.* (2018) 'Rapid Expansion and Biodiversity Impacts of the Red Devil Cichlid (*Amphilophus Labiatus*, Günther 1864) in Lake Sentani, Papua, Indonesia', *Biodiversitas*, 19(6), pp. 2096–2103. doi: 10.13057/biodiv/d190615.
- Rosmiati, R., Junias, D. T. S. and Munawar, M. (2015) 'Sikap, Motivasi, Dan Minat Berwirausaha Mahasiswa', *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan (Journal of Management and Entrepreneurship)*, 17(1), pp. 21–30. doi: 10.9744/jmk.17.1.21-30.
- Budi Kristianto, Sri Iriyanti, Rosmaida Sirait Vol 3(2), Juni 2024, (hal 68 - 77)