

**LAPORAN KEGIATAN
PENGOLAHAN DAN PEMASARAN
PRODUK OLAHAN DAGING DAN LELE**



Rr. SRLKARUNIARINUSWARDHANI.SP.MMA
0691408033

**Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian
Universitas Yudharta Pasuruan
Tahun 2023**

DAFTAR ISI

Halaman

DAFTAR ISI	1
1. PENDAHULUAN	2
2. TUJUAN	2
3. PESERTA	3
4. KEGIATAN	3
5. WAKTU DAN TEMPAT	3
6. ANGGARAN KEGIATAN	3
7. PEMASARAN PRODUK	4
LAMPIRAN	
a. Daftar Hadir	
b. Foto Kegiatan	
c. Resep Olahan	

LAPORAN KEGIATAN

PELATIHAN OLAHAN DAGING (AYAM) DAN IKAN

1. Pendahuluan

Daging ayam dan ikan adalah komoditas hewani yang banyak diminati oleh masyarakat dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan protein hewani. Kedua komoditas ini merupakan bahan pangan yang penting dalam memenuhi kebutuhan gizi. Salah satu keunggulan ayam dan ikan adalah mutu proteinnya tinggi, sebab kandungan asam amino esensial yang lengkap dan seimbang.

Keanekaragaman produk olahan dari daging ayam dan ikan perlu dikembangkan dan dapat dijadikan sebagai alternatif cara menumbuhkan kebiasaan mengkonsumsi pangan hewani bagi masyarakat. Adanya diversifikasi produk berbasis hewani diharapkan dapat menjadi daya tarik bagi masyarakat untuk mengkonsumsi, terciptanya produk baru yang sehat, bergizi, dan berkualitas dengan harga terjangkau. Minat yang besar terhadap produk berbasis hewani dapat digunakan salah satu sarana untuk meningkatkan sumber pendapatan keluarga.

Salah satu jenis produk olahan ikan adalah abon. Abon merupakan produk yang memiliki bentuk lembut, rasa enak dan daya simpan yang lama. Jenis ikan yang dapat dipergunakan untuk bahan pembuatan abon adalah ikan lele walaupun pada dasarnya, hampir semua jenis ikan dapat dimanfaatkan sebagai bahan pembuatan abon. Agar lebih dapat digemari abon lele dapat digunakan sebagai bahan isi/topping untuk pembuatan bakpao. Sedangkan salah satu diversifikasi olahan ayam adalah ekado. Ekado merupakan olah daging ayam bersama telur puyuh sehingga memiliki banyak nutrisi yang dibutuhkan oleh tubuh..

Produk olahan daging ikan dan ayam ini sangat bermanfaat untuk dilatihkan kepada masyarakat karena kebutuhan nutrisi akan dapat terpenuhi dengan cita rasa yang menarik serta juga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Kedua olahan ini sangat cocok dikonsumsi anak-anak dan remaja sebagai makanan pembuka, pengganti sarapan maupun makanan malam. Kreasi yang inovatif juga menjadi bagian dari gerakan memasyarakatkan makanan yang tinggi protein.

2. Tujuan

Tujuan pelatihan adalah:

1. Diversifikasi olahan pangan berbasis daging ayam dan lele
2. Peningkatan pengetahuan komponen gizi pada produk pangan yang dikonsumsi masyarakat

3. Peserta

Peserta pelatihan adalah Mama dari anggota Playdate GMA

4. Kegiatan

Bentuk kegiatan yang dilakukan adalah:

1. Penyuluhan komponen gizi pada produk berbasis hewani
2. Pelatihan pembuatan abon lele, bakpao kelor isi abon lele, ekado ayam
3. Pengenalan cara produksi pangan yang baik (CPPB)
4. Pengarah Pemasaran Produk Olahan

5. Waktu dan Tempat

Pelaksanaan kegiatan yaitu :

Tanggal : 17 Maret 2023

Jam : 09.00-13.00 WIB

Tempat : GMA Learning Center Pandaan Pasuruan

6. Anggaran Kegiatan

No	Bahan	Jumlah	Satuan	Harga/satuan	Harga
Abon					
1	Daging Lele	3	kg	25.000	75.000
2	Bawang merah	0,5	kg	28.000	14.000
3	Bawang putih	0,5	kg	32.000	16.000
4	Garam	1	gks	3.000	3.000
5	Gula merah	1	ons	15.000	15.000
7	Gula putih	1	ons	10.000	10.000
8	Santan	2	bks	5.000	10.000
9	Kemiri	0,5	ons	6.000	3.000
10	Serreh dan daun jeruk	1	bks	2.500	2.500
11	Penyedap	2	bks	2.000	4.000
12	Asam	1	bks	1.000	1.000
13	Lengkuas, jahe, kunyit	1	bks	3.000	3.000
Bakpao					
1	Tepung terigu	1	kg	15.000	15.000
2	Ragi roti	3	bks	5.000	15.000

3	Mentega putih	1	bks	30.000	30.000
4	Baking soda	1	bks	3.000	3.000
Ekado					
1	Daging ayam fillet	1	kg	36.000	36.000
2	Tepung tapioka	0,25	kg	30.000	7.500
3	Kaldu bubuk	4	bks	1.000	4.000
4	Bumbu bakso	2	bks	1.000	2.000
5	Lada bubuk	2	bks	1.000	2.000
6	Telur puyuh	0,5	kg	35.000	17.500
7	Kulit lumpia	1	bks	20.000	20.000
8	Minyak goreng	1	L	30.000	30.000
Akomodasi dan Transportasi					
1	Bensin mobil kampus			100.000	100.000
2	Konsumsi mahasiswa			100.000	100.000
Total					538.500

7. Pemasaran Produk

Produk olahan daging ikan dan ayam yang sangat bermanfaat bagi masyarakat ini dapat dijual untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Target penjualan produk ini terutama ditujukan kepada anak-anak dan remaja sebagai makanan pembuka, pengganti sarapan maupun makanan malam.

Dalam rangka menjangkau konsumen secara lebih luas dan berkesinambungan, maka strategi pemasaran perlu diterapkan, misalnya dengan bauran pemasaran atau *marketing mix* barang. Tidak hanya 4P tapi 7P yang terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (lokasi/tempat), dan *promotion* (promosi), dilengkapi dengan *people* (pelanggan/konsumen), *packaging* (kemasan), *process* (proses).

a. Product (Produk)

Produk adalah hal pertama yang dipertimbangkan saat berbisnis atau memulai usaha. Terdapat beberapa elemen produk yang menjadi pertimbangan penting untuk diperhatikan, antara lain kualitas, merek atau logo, keunikan dan perbedaan dengan produk kompetitor, variasi produk dan pengemasan.

b. Price (Harga)

Setelah produk, variabel dalam strategi pemasaran 7P adalah harga atau *price*. Harga dan produk harus selaras, karena bagian ini pelanggan akan membandingkan dengan kompetitor. Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam harga adalah nilai (value) dari produk atau jasa, perbandingan harga dengan kompetitor, dan harga diskon yang sering diberikan.

c. Place (Tempat)

Selanjutnya adalah tempat, ini merupakan faktor penentu dalam kesuksesan sebuah bisnis. Dalam pemasaran, variabel tempat yang harus diperhatikan adalah jenis tempatnya, saluran dan jaringan distribusi, penanganan produk, dan bagian logistik. Jangan lupa juga untuk mempelajari strategi tempat kompetitor.

d. Promotion (Promosi)

Terakhir adalah promosi yang akan meningkatkan *brand awareness* terkait produk dan bisnis yang dijalankan. Dalam menjalankan promosi perlu memperhatikan waktu pelaksanaan promosi, media yang digunakan untuk melakukan promosi (online dan offline atau dari mulut ke mulut) dan pelajari bagaimana kompetitor melakukan promosi. Bila perlu lakukan riset terkait pelanggan atau konsumen itu sendiri, seperti demografi konsumen, usia dan gender konsumen, hingga ketertarikan konsumen itu sendiri. Kesimpulan dari riset bisa memberikan keputusan kapan dan bagaimana promosi dapat dilakukan.

Garis besar dari tujuan promosi tersebut yaitu untuk meningkatkan penjualan itu sendiri. Serangkaian kegiatan yang dilakukan seperti membuat iklan produk misalnya, untuk memberi informasi, mengingatkan konsumen hingga membujuk konsumen untuk membeli produk. Selain itu, hal di atas dilakukan untuk meningkatkan penjualan yang dapat membuat penjualan berada dalam posisi stabil yang bisa memberikan pemasukan/penghasilan terhadap perusahaan. Yang lebih penting, sebuah promosi bertujuan membuat sebuah produk terlihat berbeda dengan produk lainnya yang sejenis yang dikeluarkan oleh kompetitor. Hal ini bisa membuat sebuah produk berbeda dan membuat konsumen memilih yang terbaik.

Contoh-contoh promosi sebagai berikut :

(1) Diskon Harga

Diskon harga atau pemotongan harga sebuah produk merupakan bagian dari promosi, tentu saja untuk mengeluarkan sebuah produk itu sendiri dan meningkatkan pemasukan. Kadang kala, diskon harga juga dilakukan dalam rangka cuci gudang yang artinya mengeluarkan produk hingga habis terjual

(2) Kupon

Kupon dianggap sebagai *push promotional strategy* dan *pull promotional strategy*. Hal tersebut disebabkan karena kupon dapat meningkatkan penjualan sebuah produk dan membuat konsumen ramai melakukan transaksi pembelian sebuah produk

(3) Lotre

Lotre adalah salah satu contoh promosi yang dapat membuat konsumen lebih aktif melakukan pembelian. Karena, lotre merupakan salah satu jenis promosi yang menawarkan sebuah hadiah dan mengharuskan konsumen untuk melakukan pembelian agar bisa mendapatkan hadiah tersebut.

(4) Hadiah

Jika lotre adalah contoh promosi yang menjanjikan hadiah pada konsumen dengan syarat melakukan suatu hal. Contoh promosi yang paling efektif adalah dengan langsung memberikan hadiah kepada konsumen ketika telah melakukan pembelian beberapa produk. Hadiah yang diberikan bisa dalam bentuk tas tangan atau keperluan-keperluan saat melakukan belanja.

(5) Kontes

Sebagai produsen, melakukan kontes atau perlombaan bisa sangat efektif meningkatkan penjualan produk. Contohnya melakukan kontes menulis dengan membeli sebuah produk sebagai syaratnya. Berikan juga pemenang kontes sebuah hadiah yang menggiurkan, seperti voucher wisata atau uang tunai.

(6) Voucher

Contohnya voucher belanja atau malah voucher gratis ongkir atau beli 1 gratis 1, tergantung dari jenis produk yang kita tawarkan. Dengan voucher tersebut, konsumen akan mendapatkan potongan harga atau diskon lainnya. Voucher merupakan salah satu contoh promosi penjualan makanan yang sering kita temui di pusat perbelanjaan.

(7) Sampel Produk

Dalam artikel promosi penjualan, salah satu bagian dari promosi adalah memberikan sampel produk. Untuk contoh promosi produk dalam bisnis makanan, sampel produk sama dengan *tester*. Biarkan pelanggan mencicipi produk atau mencobanya terlebih dahulu, namun berikan satu syarat, setiap yang mendapatkan sampel produk wajib memberikan ulasan terkait produk tersebut dan mengunggahnya di akun media sosial masing-masing. Ini juga merupakan cara yang efektif untuk meningkatkan penjualan.

e. *People* (pelanggan/konsumen)

Salah satu elemen strategi pemasaran yang tidak akan pernah dapat dilepaskan yaitu hubungan baik antara penjual dan pelanggan. Seperti apapun strategi pemasaran yang kamu terapkan, akan efektif kamu jalankan jika kamu menciptakan hubungan baik dengan pelanggan. Dalam teknik marketing, pelanggan adalah sasaran atau target utama. Setiap teknik penjualan dilakukan untuk menysasar pelanggan agar mau membeli

produk ataupun jasa yang ditawarkan. Setelah memiliki beberapa pelanggan yang loyal dan tepat, kamu harus membangun dan menciptakan hubungan yang baik.

Cara membangun hubungan yang baik dengan pelanggan adalah dengan menjawab dan menanggapi secara cepat dan ramah setiap pertanyaan pelanggan. Juga berikan reward khusus kepada pelanggan setia dan pelanggan loyal. Sampaikan kepada setiap pelangganmu, bahwa setiap produk atau jasa yang kamu tawarkan hanya untuk melayani pelanggan dan memudahkan segala aspek kehidupannya.

f. Packaging (kemasan)

Packaging (pengemasan) merupakan proses berkaitan dengan perancangan dan pembuatan wadah (container) atau pembungkus (wrapper) untuk melindungi suatu produk. Selain berfungsi sebagai wadah, kemasan juga berfungsi sebagai sarana distribusi, artinya kemasan yang ada harus mampu mempermudah dan ekonomis ketika didistribusikan. Bentuk kemasan mampu menampung dan melindungi isi ketika didistribusikan. Beda antara *packaging* dan *packing*. *Packing* intinya adalah mengumpulkan barang ke suatu wadah, lalu mengemasnya dengan rapi dan aman untuk kemudian dikirim. Sementara *packaging* artinya rancangan wadah atau pembungkus produk untuk disajikan ke pelanggan.

g. Process (proses)

Elemen terakhir dalam strategi bauran pemasaran 7P adalah proses. Hal ini meliputi prosedur, mekanisme dan alur yang diterapkan untuk menggunakan layanan yang dibuat. Dengan kata lain, elemen ini merupakan bagian pengalaman konsumen mulai dari awal pengenalan produk hingga proses pembelian. Proses harus efektif dan efisien.

8. Lampiran

Daftar Hadir

DAFTAR HADIR KEGIATAN PELATIHAN OLAHAN DAGING (AYAM) DAN LELE

No	Nama	Alamat	Keterangan
1.	Andita	GMA	hadir
2	Natasha	GMA	hadir
3	Nadia	GMA	hadir
4	Isti	GMA	hadir
5	Tata	GMA	hadir
6	Eyang	GMA	hadir
7	Erlin	GMA	hadir
8	Dr. Ernawati	Dosen THPi UYP	hadir
9	Dr. Khoirin	Dosen ITP UYP	hadir
10	Rr. Sri Karuniari N, MMA.	Dosen Agribisnis UYP	hadir
11	Dr. Hapsari Titi P.	Dosen ITP UYP	hadir
12	Tutik Diana	Mahasiswa	hadir
13	Safira	Mahasiswa	hadir
14	Siti Afifah	Mahasiswa	hadir
15	Fauzi	Mahasiswa	hadir
16	Subatul ilmiah	Mahasiswa	hadir
17	Askal askia	Mahasiswa	hadir
18	Hasanah	Mahasiswa	hadir
19	Ibrahim	Mahasiswa	hadir

Foto kegiatan



RESEP OLAHAN DAGING AYAM DAN LELE

A. ABON LELE

Bahan

1. Daging Lele 1kg
2. Bawang merah 100g
3. Bawang putih 50g
4. Ketumbar 2 sdm
5. Jinten 1/2 sdt
6. Gula merah 50 g
7. Gula putih 1 sdm
8. Kunyit 20 g
9. Lengkuas 30 g
10. Jahe 20 g
11. Kemiri 5 butir
12. Santan 1 bks
13. Asam 10 g
14. Serai 2 batang
15. Garam 1 sdm
16. Penyedap rasa 1 sdt
17. Daun jeruk 5
18. Minyak goreng untuk menumis

Alat:

1. Baskom stainless
2. Timbangan digital
3. Wajan
4. Spatula
5. Kompor
6. Elpiji
7. Pisau
8. Chopper

Proses Pembuatan Abon Lele:

1. Ikan lele segar dibersihkan isi perutnya lalu dipotong-potong menjadi beberapa bagian. Bersihkan ikan lele di air yang mengalir sampai bersih.
2. Kukus ikan lele 15 menit
3. Pisahkan daging ikan dari durinya, dan suwir-suwir.
4. Haluskan semua bumbu kecuali serei, daun jeruk purut dan daun salam
5. Tumis bumbu hingga harum, tambahkan santan, serei, daun jeruk purut dan daun salam . Kemudian masukkan suwiran daging ikan lele, aduk rata.
6. Goreng daging ikan lele bersama bumbunya sambil diaduk perlahan, api kecil. Angkat jika sudah terlihat kering.
7. Jika ingin abon lele kering, goreng dengan minyak sampai membentuk serabut, lalu peras menggunakan kain untuk mengurangi kandungan minyak. Jika mempunyai alat spinner pemisah minyak juga boleh digunakan.
8. Abon siap digunakan untuk isian atau dibuat abon lele komersil.

B. BAKPAO KELOR ISI ABON LELE

Bahan- kulit Bakpao :

1. Tepung terigu rendah protein 250 gram
2. Ragi roti 1 sdm
3. Gula 1 sdm
4. Garam ½ sdt
5. Mentega putih 2 sdm

6. Baking soda 1 sdm
7. Pewarna hijau dari ekstrak daun kelor 145 ml (10 g daun yang telah di steam dihaluskan bersama 150 ml air, selanjutnya disaring)

Alat:

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. Baskom stainless | 6. Kain untuk menutupi adonan kulit bakpao |
| 2. Timbangan digital | 7. Wajan |
| 3. Kukusan | 8. Spatula |
| 4. Kertas alas Bakpao | 9. Kompor Elpiji |
| 5. Penggilas kue | |

Bahan Isian :

1. Abon Lele (lihat resep sebelumnya)

Proses pembuatan kulit :

1. Tuang 250 gram tepung terigu, ragi, garam, dan mentega kedalam baskom stainless stell aduk hingga rata
2. Tuangkan sedikit demi sedikit ekstrak kelor kedalam adonan kering sambil diuleni sampai kalis
3. Timbang adonan yang telah kalis 40-50g
4. Bentuk adonan menjadi bulatan
5. Adonan dipipihkan kemudian diisi abon lele
6. Tutup adonan menggunakan kain agar tidak kering
7. Bentuk adonan bulat-bulat.
8. Pipihkan adonan yang telah berbentuk bulat lalu pipihkan dipinggirannya. Biarkan bagian tengahnya masih tebal. Masukkan abon lele yang sudah siap dihidangkan. Alasi dengan kertas bakpao
9. Tutup adonan bakpao sampai menutupi abon lele dan pastikan rapat, istirahatkan 1 jam sampai mengembang
10. Setelah bakpao mengembang, lalu kukus bakpao ± 15 menit (api sedang)

C. ECADO AYAM

Bahan:

- | | |
|--------------------------|-------------------------------|
| 1. Daging ayam 450 g | 8. Telur 2 butir |
| 2. Tepung tapioka 80 g | 9. Telur puyuh untuk isian |
| 3. Kadu bubuk 1/2 sdm | 10. Bawang putih 3 siung |
| 4. Garam 2 sdm | 11. Gula 1 sdm |
| 5. Bumbu bakso ½ sdm | 12. Kaldu bubuk sesuai selera |
| 6. Lada bubuk secukupnya | 13. Kulit lumpia |
| 7. Daun bawang | 14. Minyak goreng |

Alat:

- | | |
|----------------------|------------------|
| 1. Chopper | 6. Wajan |
| 2. Timbangan digital | 7. Spatula |
| 3. Pisau | 8. Sendok |
| 4. Telenan | 9. Kompor Elpiji |

5. Baskom

Proses Ecado Ayam :

1. Ayam difillet dan dicuci bersih
2. Hasil fillet dipotong kecil dan dihaluskan menggunakan chopper
3. Daging yang telah halus ditambahkan tepung tapioka, telur dan bumbu yang telah dihaluskan .
4. Tuang adonan dalam baskom selanjutnya disiapkan kulit lumpia
5. Isikan adonan ayam dan telur puyuh ke dalam kulit lumpia
6. Ikat kulit lumpia dengan daun bawang
7. Goreng dan siap dikonsumsi



Komunitas Playdate GMA

Bebas Belajar Apa Saja, Dimana Saja, dan Dari Siapa Saja

Email: griyamerdeka.andisya@gmail.com | Instagram: @gmandisya

Pandaan, 23 Februari 2023

Nomor : 051/PlaydateGMA/2023
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Pemateri untuk Pelatihan Membuat Olahan Daging dan Ikan

Kepada Yth.
Ibu Dekan Fakultas Pertanian Universitas Yudharta
di tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat, Ibu Dekan, perkenalkan saya Andita A. Aryoko, penulis buku anak dan parenting serta ketua komunitas anak playdate GMA, serta inisiator komunitas playdate pendidikan anak di wilayah Jawa Timur seperti Madiun, Kota Pasuruan, Sidoarjo, dan Banyuwangi. Komunitas Playdate GMA yaitu komunitas belajar dan bermain anak yang memiliki *concern* pada aktivitas pengenalan aneka profesi serta minat dan bakat dan literasi pada anak, dengan anggota dari Pasuruan, Malang, Batu, Mojokerto, Sidoarjo, dan Surabaya.

Melalui surat ini kami mohon izin menyampaikan permohonan pelatihan untuk para Mama dari anggota Playdate GMA, dengan tema "Membuat Olahan Daging dan Ikan". Rencana acara kami laksanakan pada:

Tanggal : Minggu, 05 Maret 2023
Waktu : 09.00 - selesai
Tempat : GMA Learning Center, Pandaan, Kab. Pasuruan
Jumlah : +/- 15 Mama

Demikian surat ini kami sampaikan, besar harapan kami Ibu Dekan dapat menyetujui surat permohonan ini, agar para Mama sebagai fasilitator pertama dan utama bagi anak-anak sebagai generasi penerus bangsa dapat memiliki banyak pengalaman berkesan, sehingga kelak mereka menjadi generasi unggul yang beriman dan tangguh berjalan sesuai peran spesifik hidup dari Tuhan-Nya. Atas perhatian dari Ibu kami ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Ketua Playdate GMA

Andita A. Aryoko
(0895-7057-38147)