

## SOAL BAKAT (Selai Olahan Lele Banyak Khasiat)

Asfari<sup>1\*</sup>, Annida Nurul Arafati<sup>2</sup>, Tri Mugiarti<sup>3</sup>, Siti Li Cholisna<sup>4</sup>, Wahisah<sup>5</sup>

<sup>1</sup>PGSD/Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Magelang

<sup>2</sup>PGMI/Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Magelang

<sup>3,4</sup>Akuntansi/Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Magelang

<sup>5</sup>Ilmu Keperawatan/Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Magelang

\*Email: [dadaasfari@gmail.com](mailto:dadaasfari@gmail.com)

### Abstrak

**Keywords:**  
Soal Bakat;  
produksi; pasar

*SOAL BAKAT (Selai Olahan Lele Banyak Khasiat) merupakan SOAL BAKAT, produk inovasi berupa selai yang berbahan dasar ikan lele. Tujuan dari pembuatan adalah Memberikan alternatif kepada masyarakat dalam mengkonsumsi ikan lele yang tidak hanya terbatas pada makanan olahan pada umumnya. Serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa sehingga dapat hidup dengan mandiri di kemudian hari. Selain itu adalah menyediakan olahan ikan lele dengan cara yang sehat, sehingga masyarakat dapat mengkonsumsinya dengan baik. Metode produksi dari SOAL BAKAT terdiri dari empat tahap, yaitu tahap persiapan, tahap produksi, dan tahap pemasaran, serta tahap evaluasi. Tahap persiapan terdiri dari pengadaan alat produksi dan bahan produksi, survei pasar, serta uji sensoris. Tahap produksi terdiri dari pembuatan selai dan pengemasan. Tahap yang selanjutnya adalah tahap pemasaran, tahap ini terdiri dari promosi, dan pemasaran. Promosi dan pemasaran dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan cara konvensional dan dengan menggunakan media online sebagai promosi dan pemasarannya. Dan yang terakhir adalah tahap evaluasi, pada tahap ini tim PKM K SOAL BAKAT melakukan evaluasi terkait kegiatan dan produk yang telah dihasilkan. Hasil dari kegiatan PKM K SOAL BAKAT ini adalah berupa produk selai lele, yang dapat terjual di pasar dan di konsumsi oleh masyarakat. Produk SOAL BAKAT dapat terjual di beberapa pasar, dan menghasilkan keuntungan yang tinggi. Selain itu mahasiswa anggota dari PKM K SOAL BAKAT menjadi terlatih berwirausaha secara langsung dan mendapatkan income dari kegiatan kewirausahaan tersebut.*

### 1. PENDAHULUAN

Lele adalah sejenis ikan yang hidup di air tawar. Lele mudah dikenali karena tubuhnya yang licin, agak pipih memanjang, serta memiliki "kumis" yang panjang, yang mencuat dari sekitar bagian mulutnya. Lele dapat hidup di perairan yang mengandung sedikit oksigen. Lele relatif tahan terhadap bahan pencemar organik, oleh karena itu lele bisa hidup dikolam yang kotor [1]. Lele hidup

dengan baik pada dataran rendah sampai dengan dataran pada ketinggian 600 meter di atas permukaan laut dengan suhu 25-30°C. Sehingga lele mudah untuk dirawat. Selain itu, lele juga gampang dijumpai di banyak tempat, salah satunya di daerah-daerah kabupaten Magelang.

Ikan lele mengandung karoten, vitamin A, protein, lemak, karbohidrat, fosfor, kalsium, zat besi, vitamin B1, vitamin B6,

vitamin B12, dan kaya akan asam amino. Daging ikan lele mengandung asam lemak omega-3 yang sangat dibutuhkan untuk membantu perkembangan sel otak pada anak dibawah usia 12 tahun sekaligus memelihara sel otak. Kandungan komponen gizi ikan lele mudah dicerna dan diserap oleh tubuh manusia baik pada anak-anak, dewasa, dan orang tua. Manfaat ikan lele dapat membantu pertumbuhan dan perkembangan pada anak. Kandungan asam amino esensial sangat berguna untuk tumbuh kembang tulang, membantu penyerapan kalsium dan menjaga keseimbangan nitrogen dalam tubuh, dan memelihara masa tubuh anak agar tidak terlalu berlemak [2].

Meskipun memiliki manfaat yang banyak, akan tetapi cara mengolah yang kurang tepat akan menimbulkan dampak yang negatif pada konsumen. Sebagian besar olahan lele yang berada di rumah makan adalah lele yang digoreng, masyarakat menikmati lele goreng tanpa memperdulikan dampak negatif yang ditimbulkan oleh lele goreng. Salah satu kandungan dari lele adalah lemak, jika lele diolah dengan cara digoreng maka akan memicu kolesterol bagi orang yang mengkonsumsinya. Program yang kami ajukan adalah olahan lele menjadi selai yang menyehatkan bagi yang mengkonsumsi. Selain banyak manfaat yang ditawarkan oleh lele, masyarakat akan tertarik dengan lele yang diolah menjadi selai lele, hal ini akan menjadi daya tarik tersendiri karena masyarakat dapat menikmati lele dengan sensasi yang berbeda. Jadi, produk ini memiliki peluang yang tinggi di pasar.

Selama ini ikan lele hanya difungsikan sebagai lauk pauk, Banyak dijumpai di masyarakat sekitar ikan lele hanya di olah menjadi makanan pendamping nasi atau lauk. Selain itu, olahan ikan lele yang beredar di kalangan masyarakat adalah keripik lele dan sayur lele biasa . Mindset masyarakat terpaku olahan lele yang biasa saja. Hal ini dapat dijumpai di rumah makan yang menyediakan

olahan ikan lele, dan kebanyakan dari masyarakat masih banyak yang mengolah ikan lele hanya untuk mendapat keuntungan, belum memikirkan dampak negative yang ditimbulkan.

Selai adalah makanan pendamping roti yang berbahan dasar buah, seperti: nanas, strawberi, dan yang lainnya. Masyarakat hanya berpandangan selai hanya berasal dari buah. Sebenarnya selai juga dapat dibuat dari selain buah. Selai bisa dibuat juga dengan bahan utama ikan. Tim PKM K SOAL BAKAT membuat inovasi produk selai yang berbahan dasar ikan, yaitu ikan lele. Produk ini merupakan produk satu-satunya. Proses untuk membuat SOAL BAKAT adalah sebagai berikut, pembersihan ikan lele, penghilangan bau amis dengan cara merendam ikan lele ke dalam air jeruk nipis, selanjutnya adalah pengukusan ikan lele, dilanjutkan dengan pemisahan daging lele dengan duri dan kulitnya, penghalusan ikan lele, kemudian pemasakan ikan lele untuk menjadi selai, dan yang terakhir adalah pengemasan serta labeling.

Masyarakat sudah terbiasa mengkonsumsi olahan ikan lele yang berupa lauk pauk, SOAL BAKAT hadir sebagai produk yang menjadi terobosan bagi masyarakat yang ingin menikmati lele dengan sensasi yang berbeda. Selain itu ikan lele jika diolah dengan tidak tepat dapat menimbulkan efek yang merugikan bagi konsumennya. SOAL BAKAT merupakan olahan lele yang yang tidak menggunakan minyak dalam jumlah yang banyak, hal ini dapat mengurangi resiko kolesterol. Bagi konsumennya. Bermula dari olahan ikan lele yang sudah biasa dimata masyarakat berupa lauk, tim PKM SOAL BAKAT membuat inovasi selai lele yang dapat dikonsumsi masyarakat. SOAL BAKAT datang sebagai solusi untuk masyarakat yang merasa jenuh dengan olahan ikan lele yang sudah biasa. Cara penyajian yang sederhana yaitu dengan cara mengoleskan pada permukaan roti tawar dapat

menghemat waktu bagi masyarakat yang memiliki rutinitas dengan kegiatan yang sibuk.

## 2. METODE

Metode yang dilakukan oleh tim PKM K SOAL BAKAT dalam memproduksi selai lele terdiri dari empat tahap, tahap yang pertama adalah tahap persiapan, tahap yang kedua adalah tahap produksi, selanjutnya adalah tahap pemasaran, dan yang terakhir yaitu tahap evaluasi. Tahap yang pertama dari pelaksanaan program tersebut adalah tahap persiapan. Pada tahap ini tim PKM K SOAL BAKAT melakukan pengadaan alat produksi guna menunjang pelaksanaan produksi dan pengadaan bahan produksi, dengan bahan dasar berupa ikan lele. Alat produksi terdiri dari: penumbuk dari batu, blender, pisau, kompor, wajan, manci, wadah, sendok, dan spatula. Bahan produksi berupa: ikan lele, bawang putih, bawang merah, kencur, jahe, daun serai, kunyit, daun salam, jeruk nipis, garam, gula, maizena, dan air. Selanjutnya adalah pemilihan cara pengemasan dari SOAL BAKAT. Pengemasan yang digunakan adalah botol kaca, agar ke higienisan dari SOAL BAKAT dapat terjaga. Langkah yang berikutnya adalah pemilihan desain produk.

Tahap persiapan yang selanjutnya adalah uji ketahanan, berdasarkan uji yang telah dilakukan secara manual oleh tim PKM K SOAL BAKAT, produk selai lele dapat bertahan sampai lima hari. Langkah persiapan yang selanjutnya adalah survei pasar dan uji sensoris, uji ini dilakukan di lingkungan kampus UM Magelang. Pada tahap ini tim PKM K SOAL BAKAT dapat mengetahui minat dan masukan dari konsumen terkait rasa dan kemasan, serta harga. Tahap yang kedua adalah tahap produksi. Pada tahap ini tim PKM K SOAL BAKAT memproduksi selai lele, menentukan varian rasa, dan menentukan jumlah SOAL BAKAT yang mau diproduksi dalam waktu satu minggu. Produksi dilakukan

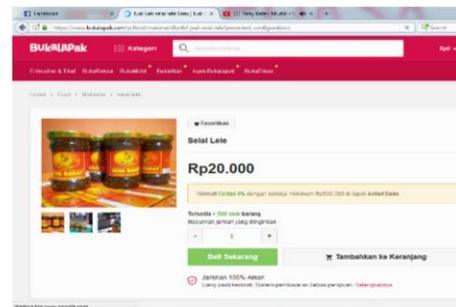
di Santan RT 4/RW 1, Sumberrejo, Mertoyudan, Magelang



**Gambar 1.** Produk SOAL BAKAT

pemasaran dan promosi, promosi dan pemasaran dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan cara konvensional dan cara melalui media online. Cara konvensional dilakukan dengan cara mempromosikan produk dan memasarkannya secara langsung. Sedangkan dengan cara melalui media online adalah melalui media social berupa: facebook, Instagram, blogspot, serta pasar online: buka lapak dan elevenia.

Pada tahap yang ketiga ini tim PKM K SOAL BAKAT juga menentukan mitra untuk memasarkan SOAL BAKAT. Selama program PKM K terlaksana tim PKM K SOAL BAKAT dapat menjalin kerjasama dengan mitra pemasaran sejumlah enam pemilik toko.



**Gambar 2.** Pangsa pasar buka lapak



**Gambar 3.** Salah satu mitra SOAL BAKAT

Langkah yang terakhir dari tahap pemasaran adalah penentuan target pemasaran. Pemasaran SOAL BAKAT ditargetkan pada warga kampus UM Magelang, masyarakat Magelang dan sekitarnya, dan masyarakat seluruh Indonesia. Tahap yang terakhir adalah tahap evaluasi. Pada tahap ini tim PKM K SOAL BAKAT mengevaluasi hal yang berkaitan dengan produk SOAL BAKAT, hal yang dievaluasi dari produk ini adalah terkait dengan rasa, desain kemasan, serta varian rasa. Bahan evaluasi dapat diambil dari konsumen dan anggota dari tim PKM K SOAL BAKAT. Selain evaluasi terkait produk tim PKM K SOAL BAKAT juga akan mengevaluasi terkait kinerja dan strategi pemasaran, agar usaha SOAL BAKAT dapat berkembang dan maju dengan baik.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemasaran produk SOAL BAKAT telah dilakukan diberbagai daerah, diantaranya adalah Magelang, Purworejo, Sleman, Kebumen, dan Bandung. Pemasaran dilakukan dengan cara konvensional dan dengan cara media online. Pemasaran secara konvensional dilakukan dengan cara memasarkan SOAL BAKAT secara langsung. Pemasaran yang pernah dilakukan adalah di acara workshop penelitian UM Magelang, dimana pada acara tersebut tim PKM K SOAL BAKAT memasarkan produk selain itu juga dilakukan promosi dengan cara menjadi penyedia konsumsi bagi peserta workshop dengan roti bakar yang berselai ikan lele (SOAL BAKAT). Pemasaran yang secara langsung yang dilakukan secara rutin per minggu adalah memasarkan SOAL BAKAT pada acara SUNMOR (Sunday morning) di Rindam kota Magelang disetiap hari minggu.



**Gambar 4.** Pemasaran di acara Sunmor

Pemasaran yang dilakukan secara konvensional yang selanjutnya adalah memasarkan SOAL BAKAT ke toko-toko yang berada di sekitar Magelang. Produk SOAL BAKAT yang sudah tersebar di Purworejo, Kebumen, Sleman, dan Bandung melalui pemesanan lewat media online berupa media social

Berdasarkan kegiatan pemasaran yang telah dilakukan oleh tim PKM K SOAL BAKAT, produk selai lele sudah terjual dengan jumlah 459 botol. Dengan rincian sebagai berikut:

No.	Kegiatan pemasaran / toko (mitra tim PKM K SOAL BAKAT)	Jumlah produk yang terjual
1.	Workshop penelitian dan pengabdian masyarakat UM Magelang	10
2.	Penjualan disetiap kelas di kampus UM Magelang	102
3.	Pemasaran di Rindam kota Magelang dalam acara <i>sunmor</i>	68
4.	Pemasaran di mitra toko (pak Sutoro)	96
5.	Pemasaran di mitra toko (Ibu Nurlaili)	87
6.	Pemasaran di mitra toko (Pak Mardi)	31
7.	Pemasaran di mitra toko (Pak Tatik)	15
8.	Pemasaran di pusat oleh-oleh Mekar Indah Mertoyudan	12
9.	Pemasaran di mitra toko (Jlewoh)	17
10.	Pemasaran melalui media online	21

Berdasarkan data di atas jumlah penjualan SOAL BAKAT sudah mencapai 459 botol, dengan harga Rp. 20.000 / botol.

### Break Event Point (BEP)

Kegunaan dari menghitung BEP adalah untuk mengetahui kapan hasil usaha yang dilakukan mencapai titik impas, yang meliputi sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \text{Total Biaya Produksi} / \text{Produksi} \\ &= \text{Rp } 8.967.700 / 600 \\ &= \text{Rp } 14.496,00 \end{aligned}$$

Artinya, usaha SOAL BAKAT akan mengalami titik impas ketika dalam produksi 600 botol dijual dengan harga Rp 14.496,00/botol.

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \text{Total Biaya Produksi} / \text{Harga Jual} \\ &= \text{Rp } 8.967.700,00 / \text{Rp } 20.000,00 \\ &= 435 \text{ botol} \end{aligned}$$

Artinya, usaha SOAL BAKAT akan mengalami titik impas dengan harga Rp 20.000,00/botol ketika produksi 435 botol terjual.

### Payback Period (PBP)

PBP digunakan untuk menghitung jangka waktu kembalinya dana yang diinvestasikan.

$$\text{PBP} = \frac{\text{Total Investasi}}{\text{Laba per Bulan}} = \frac{\text{Rp } 9.000.000,00}{\text{Rp } 1.100.767,00} = 8,18 \text{ bulan} = 0,18 \times 30 \text{ hari} = 5,4 \text{ hari}$$

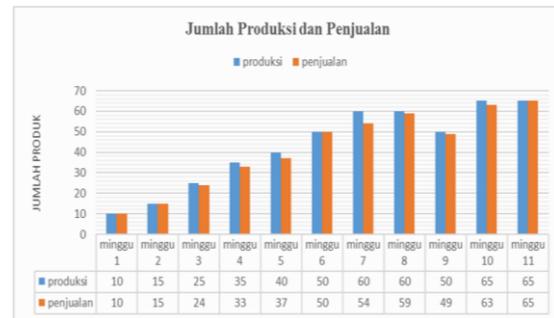
Artinya, besarnya investasi sebesar Rp 9.000.000,00 dapat dikembalikan dalam jangka waktu 8 bulan, 5 hari.

### Return On Investment (ROI)

ROI dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang diinvestasikan dalam aktiva yang dipergunakan dalam operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Laba per Bulan}}{\text{Total Investasi}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 1.100.767,00}{\text{Rp } 9.000.000,00} \times 100\% \\ &= 12,23\% \end{aligned}$$

Berikut detail dari jumlah produk dan jumlah penjualan selama 11 minggu.



Gambar 5. Jumlah produksi dan penjualan

Berdasarkan tabel di atas jumlah SOAL BAKAT yang telah diproduksi adalah 475 botol dan yang terjual di pasar sejumlah 459 botol, dan produk yang tidak terjual 16 botol. Pada minggu ke 9 – 11 mengalami penurunan dikarenakan tidak melakukan pemasaran di Rindam kota Magelang karena sudah masuk bulan Ramadhan..

Tabel 2. Total pemasukan tim PKM K SOALBAKAT

No.	Penjualan		Harga
1.	Penjualan (47x17.000)	promosi	Rp. 799.000
2.	Penjualan (412x20.000)		Rp. 8.240.000
<b>Jumlah</b>			Rp. 9.039.000

Total pemasukan dalam 11 minggu sebesar Rp. 9.039.000, dan kerugiannya adalah Rp. 480.000 didapat dari 16 x 20.000 = 320.000. Keuntungan yang telah didapat dalam waktu 11 minggu

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{penerimaan} - \text{biaya bahan produksi (dalam 11 minggu)} \\ &= \text{Rp. } 9.039.000 - \text{Rp. } 5.685.250 \\ &= \text{Rp. } 3.354.750 \end{aligned}$$

Jadi keuntungan selama 11 minggu mencapai Rp. 3.354.750. Selama kegiatan survei pasar, uji sensoris, dan pemasaran berlangsung tim PKM K SOAL BAKAT mendapat tanggapan dari konsumen. Tanggapan dari konsumen beragam, ada yang

menanggapi terkait dengan desain kemasan, rasa, varian rasa, dan harga.

SOAL BAKAT adalah selai olahan dari ikan lele yang tidak menggunakan bahan pengawet dan pewarna kimia, sehingga konsekuensi kadaluarsa yang singkat yang harus diterima oleh tim PKM K SOAL BAKAT.

Saat kegiatan pemasaran berlangsung tim PKM K SOAL BAKAT menemukan beberapa kendala. Kendala yang pernah dihadapi adalah pada masyarakat masih ragu dengan produk SOAL BAKAT terkait rasa dan baunya, karena produk selai lele masih belum ada di pasaran, sehingga kegiatan pemasaran menjadi tersendat. Langkah yang dilakukan oleh tim PKM K SOAL BAKAT untuk menangani kendala dalam pemasaran adalah mempromosikan produknya dengan harga yang terjangkau dan membuat roti bakar dengan selai lele hasil produksi tim PKM K SOAL BAKAT.

Selain terkendala dalam pemasaran anggota dari tim PKM K SOAL BAKAT juga terkendala terkait waktu. Waktu adalah tantangan yang harus dihadapi oleh tim ini dalam melaksanakan program ini, karena kegiatan perkuliahan, sehingga dibutuhkan manajemen waktu yang mengatur waktu masing-masing anggota, pembagian job dan waktu berdasarkan keterampilan anggota, dan komitmen bersama pada setiap anggota, serta peran pembimbing dalam mengarahkan dan membimbing untuk kelancaran jalannya PKM K SOAL BAKAT.

Disamping kendala yang tim PKM K SOAL BAKAT hadapi dalam memasarkan produk, tim ini juga mendapatkan tanggapan dari konsumen. Dari tanggapan konsumen tersebut produk SOAL BAKAT dapat dikembangkan, pengembangan meliputi aspek desain produk, rasa, dan varian rasa. Selain itu tim PKM K SOAL BAKAT melakukan optimalisasi produk demi kepuasan pelanggan. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh tim PKM K SOAL BAKAT

dengan dua cara yaitu konvensional dan melalui media online. Pemasaran sudah menjangkau daerah Magelang, Purworejo, Kebumen, Sleman, dan Bandung. Untuk perluasan pemasaran ke masyarakat umum membutuhkan waktu dan dana promosi yang relative besar karena berkaitan dengan pola dan gaya hidup masyarakat.

Sampai bulan Juni PKM K SOAL BAKAT sedang dalam proses mendapatkan PIRT dari Dinas Kesehatan, guna meningkatkan kepercayaan masyarakat. Keberlanjutan dari program ini diperlukan guna keberlangsungan usaha SOAL BAKAT.

**Tabel 3.** Keberlanjutan PKM K SOAL

No.	Aspek Keberlanjutan	Keberlanjutan program
1.	Produksi	<u>Optimalisasi proses produksi</u>
2.	Profil Produk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uji kandungan dan daya tahan produk dari Laboratorium Teknologi Penglaoahan Pangan.</li> <li>- Perolehan merk dagang</li> <li>- Perizinan dari lembaga yang berwenang seperti MUI, dan BPOM.</li> <li>- Pada kemasan terdapat pelabelan standard berisi informasi PIRT, BPOM, sertifikasi halal, komposisi nutrisi, sertifikat halal, dan kadaluarsa.</li> </ul>
3.	Pemasgaaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menambah mitra Pemasaran</li> <li>- Memperluas jangkauan pemasaran</li> </ul>
4.	Pelaksanaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meningkatkan kerjasama antar anggota</li> <li>- Menjaga komitmen dari masing-masing anggota</li> <li>- Mengatur pembagian job berdasarkan waktu dan keterampilan yang dimiliki oleh anggota.</li> </ul>

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan PKM Kewirausahaan telah dilaksanakan dengan baik oleh tim PKM K SOAL BAKAT, sehingga masing-masing anggota mendapatkan pengalaman, keterampilan, dan pedapatan ekonomi dari kegiatan tersebut. Berdasarkan program yang telah terlaksana serta data yang telah tersaji di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa usaha SOAL BAKAT usaha yang mempunyai prospek yang tinggi dan menguntungkan, hal ini dibuktikan dari jumlah penjualan yang meningkat dan tanggapan yang positif dari masyarakat, serta sudah mencapai titik impas.

#### UCAPAN TERIMAKASIH

Tim penulis menyampaikan terimakasih kepada semua pihak yang membantu tim penulis untuk mengembangkan usaha SOAL BAKAT. Ucapan terimakasih tim penulis sampaikan kepada: 1) Direktorat Jendral Perguruan Tinggi (DIKTI) yang telah mengadakan dan

memfasilitasi kegiatan PKM; 2) Arif Wiyat Purnanto, M. Pd selaku dosen pembimbing yang telah memberikan masukan dan arahan sehingga program ini bisa terslesaikan

#### REFERENSI

- [1] Analisis energi dan protein serta uji daya terima biskuit tepung labu kuning dan ikan lele. *Gizi, Kesehatan Reproduksi dan Epidemiologi*;2014.
- [2] *budidaya ikan lele di kolam terpal* ;2010. Yogyakarta Lily Publisher

