

IbM UNTUK KELOMPOK NGUDI MULYO DAN ULAM NASTITI DALAM MENGEMBANGKAN KIT (KONSEP INTEGRASI TERPADU) SEKTOR HULU-HILIR

Ayu Intan Sari dan Sudibya

Staf Pengajar Program Studi Peternakan
Jurusan Peternakan Fakultas Pertanian
Universitas Sebelas Maret Surakarta

Abstract

This activity of IbM was conducted with the main objective to develop agribusiness with the integrated integration concept of upstream and downstream sectors. Its special target was the integration of two business groups of community, namely: the upstream (farming) sector and downstream (post-harvest processing) sector so as to create an independent business of community. The partners of this IbM program were Ngudi Mulyo Group, which runs its business in the duct farming and freshwater fish sectors and Ulam Nastiti Group, which runs its business in duck meat and freshwater fish (catfish) processing. The two partners were domiciled in Suruh village, Tasikmadu sub-district, Karanganyar regency. The locations of partners were determined by using the purposive sampling method with consideration of the various potentials of human resources and natural resources prevailing in the locations of activity and problem-solving urgency. This IbM program as far as possible strived to involve the groups of partners in its execution through participatory rural appraisal (PRA) method, focus group discussion, extension, appropriate technology transfer (introduction of production-supporting tools), training and modeling.

The results of this IbM program are as follows: Based on the surveys and coordination with the partners, it is known that currently the partners are able to produce catfish feeds on their own, but they meet difficulty on the feed-drying process. Therefore, the team of this IbM program deals with it by introducing a feed-drying tool (oven). The cultivation of catfish as many as 8000 is done for 14 weeks, and the cultivation of ducks as many as 100 is done for 4 weeks. Both are fed with self-produced feeds. The groups of partners have also pioneered the processing business of products, but they are limited to shredded catfish and catfish chips with simple packaging and sales by order.

Keywords: *integration, upstream and downstream sectors, duck, catfish*

Abstrak

Kegiatan IbM ini dilaksanakan dengan tujuan utama mengembangkan agribisnis dengan konsep integrasi terpadu sektor hulu-hilir. Target khusus yang hendak dicapai adalah pengintegrasian dua kelompok usaha masyarakat pada sektor hulu (budidaya) dan sektor hilir (pengolahan pascapanen) sehingga tercapai kelompok usaha masyarakat yang mandiri. Mitra kegiatan IbM ini adalah kelompok "Ngudi Mulyo" yang bergerak dalam usaha budidaya itik dan ikan segar serta kelompok "Ulam Nastiti" yang merupakan Poklahsar (Kelompok Pengolah dan Pemasar) produk daging itik dan ikan. Kedua mitra kegiatan berlokasi di Desa Suruh, Kecamatan Tasikmadu, Kabupaten Karanganyar. Penentuan lokasi mitra menggunakan metode *purposive sampling* (secara sengaja) dengan mempertimbangkan berbagai potensi SDM dan SDA di lokasi kegiatan serta urgensi pemecahan masalah. Program IbM ini sejauh mungkin melibatkan kelompok mitra dalam pelaksanaannya atau dengan menggunakan metode *Participatory Rural Appraisal (PRA)*, melalui *focus group discussion*, penyuluhan, transfer teknologi tepat guna (introduksi alat penunjang produksi), pelatihan dan percontohan.

Hasil yang telah dicapai antara lain berdasarkan survai dan koordinasi dengan mitra, diketahui bahwa saat ini mitra telah mampu memproduksi pakan lele sendiri, namun mengalami permasalahan pada proses pengeringan sehingga tim mengatasinya dengan mengintroduksi peralatan pengering pakan (oven). Budidaya ikan lele telah dilaksanakan selama 14 minggu dengan jumlah 8.000 ekor, sedangkan budidaya itik telah berjalan 8 minggu sejumlah 100 ekor dengan menggunakan pakan buatan kelompok ternak sendiri. Pada akhir periode pemeliharaan ternak, UKM mitra memperoleh penerimaan sebesar Rp. 13.370.000,00 dari hasil penjualan ikan dan itik. Kelompok mitra mulai merintis usaha pengolahan produk namun baru terbatas pada abon dan keripik lele, dengan pengemasan sederhana serta pemesanan yang masih *by order*.

Kata kunci: integrasi, sektor hulu-hilir, itik, lele

PENDAHULUAN

Latar Belakang Permasalahan

Usaha peternakan itik semakin diminati sebagai alternatif sumber pendapatan bagi masyarakat di pedesaan maupun di sekitar perkotaan. Hal ini disebabkan oleh beberapa kondisi lingkungan strategis yang lebih memihak pada usaha peternakan itik, antara lain adalah semakin terpuruknya usaha peternakan ayam ras skala kecil dan munculnya wabah penyakit flu burung yang sangat merugikan peternakan ayam ras maupun ayam kampung. Di samping itu, semakin terbukanya pasar produk itik ikut mendorong berkembangnya peternakan itik di Indonesia. Pasar telur itik yang selama ini telah terbentuk masih sangat terbuka bagi peningkatan produksi karena permintaan yang ada pun belum bisa terpenuhi semuanya, sedangkan pasar daging itik yang selama ini

hanya dipenuhi secara terbatas oleh daging itik Peking yang diimpor secara perlahan mulai terbuka lebih luas.

Ternak itik mempunyai beberapa keunggulan jika dibandingkan dengan ternak ayam. Dibandingkan dengan ayam ras nilai jual telur itik adalah lebih tinggi karena dijual dengan harga butiran, dan ternak itik lebih mampu mencerna ransum dengan serat kasar yang lebih tinggi sehingga harga pakan bisa lebih murah. Dibandingkan dengan ayam kampung, itik memiliki produktivitas telur yang lebih tinggi dan lebih menguntungkan jika dipelihara secara intensif terkurung sepenuhnya. Akan tetapi masih ada beberapa anggapan yang salah tentang ternak itik, yaitu bahwa produk itik mempunyai bau anyir dan untuk beternak itik perlu adanya kolam sebagai tempat bermain itik sehingga membatasi ketersediaan lahan (Prasetyo *et al.*, 2010).

Usaha ternak itik lokal memberikan potensi yang cukup baik untuk dikembangkan sebagai penghasil daging. Itik yang dipelihara untuk tujuan produksi daging dapat diperoleh dari peternakan itik pedaging, itik petelur dan itik jantan (Windhyarti, 2002). Menurut Srigandono (1997), pemeliharaan itik lokal jantan mulai dari *Day Old Duck* (DOD) sampai umur potong hanya memerlukan waktu selama delapan minggu. Pemeliharaan itik pedaging memiliki tujuan pokok untuk memenuhi kebutuhan daging bagi konsumsi manusia. Menurut Srigandono (1997) bahwa kandungan gizi daging itik hampir sama dengan daging ayam, bahkan kandungan lemaknya lebih tinggi, sehingga energinya pun lebih tinggi. Sebagai sumber protein daging itik mempunyai kandungan protein 20,38% tidak berbeda jauh dengan ayam broiler ($\pm 19,51\%$) dan ayam petelur afkir (22,94%) (Triyantini *et al.*, 1992).

Selain itik potong, salah satu sub sektor yang memiliki peranan penting sebagai penyumbang protein hewani bagi masyarakat adalah perikanan. Ikan juga diakui sebagai *functional food* yang mempunyai arti penting bagi kesehatan karena mengandung asam lemak tidak jenuh berantai panjang (terutama yang tergolong asam lemak omega-3), vitamin, serta mikro dan makro mineral. Ikan yang paling banyak dibudidayakan dan diminati oleh masyarakat adalah ikan lele. Saat ini ikan lele merupakan ikan primadona masyarakat khususnya di Indonesia, kian lama kebutuhannya kian meningkat dan masyarakat kian gemar dengan ikan ini. Kelebihan ikan lele dibandingkan dengan produk hewani lainnya adalah banyaknya kadar akan Leusin dan Lisin. Leusin ($C_6H_{13}NO_2$) adalah asam amino esensial yang sangat bermanfaat untuk pertumbuhan anak-anak dan menjaga keseimbangan nitrogen. Leusin juga berguna untuk pembentukan protein otot (Wikipedia, 2008). Lisin merupakan salah satu dari 9 asam amino esensial yang diperlukan untuk pertumbuhan dan perbaikan jaringan tubuh.

Usaha budidaya dan pengolahan itik potong serta ikan sama-sama memiliki peluang yang besar untuk dikembangkan. Hal yang paling menarik dari keduanya adalah permintaannya yang sangat besar dan baru sebagian yang bisa dipenuhi oleh peternak. Di berbagai daerah terutama di kota-kota besar permintaan daging itik dan ikan segar belum bisa dipenuhi. Apalagi dengan menjamurnya bisnis rumah makan yang menjual menu bebek goreng dengan sistem *franchise* yang membuka cabang di berbagai

kota, seperti rumah makan bebek goreng “Slamet”, “Pak Ndut”, “Pak Cipto”, dan sebagainya, permintaan daging itik semakin tinggi.

Untuk mengurangi ketergantungan keberlangsungan usaha peternakan banyak perusahaan atau perorangan (*home industry*) yang melakukan konsep integrasi dari hulu ke hilir. Dalam istilah perusahaan perunggasan modern, konsep ini dikenal dengan nama *integrated industry*. Memang dengan konsep integrasi terpadu ini, perusahaan maupun perorangan atau *home industry* memiliki banyak keuntungan yang didapatkan seperti tidak tergantung pada pihak lain, dapat mengurangi resiko fluktuasi harga (produk unggas merupakan komoditi yang memiliki nilai jual yang senantiasa berfluktuatif), untuk memaksimalkan margin seluruh lini usaha. Tidak bisa terlepas pelaku usaha peternak unggas biasanya mengalami kerugian yang diakibatkan oleh penyakit atau harga jual yang rendah dan semakin mahalnya bahan-bahan baku untuk pakan.

Konsep Integrasi Terpadu (KIT) pada dasarnya, perusahaan-perusahaan agribisnis yang didirikan diarahkan untuk berkembang secara terintegrasi baik secara individu (satu perusahaan) maupun banyak pelaku usaha ternak yang bergabung dalam satu wadah kelompok. Dengan pendekatan industri agribisnis maka program-program pembangunan peternakan unggas tidak hanya terfokus pada aspek produksi tetapi meliputi program-program yang terkait dalam sistem agribisnis mulai dari hulu sampai ke hilir.

Diharapkan dengan adanya KIT ini maka akan terbentuk suatu pasar tetap yang proses pengelolannya berasal dari peternak, oleh peternak dan untuk peternak dimana seluruh margin usaha akan dinikmati oleh peternak pula. Dengan demikian KIT dapat digunakan sebagai salah satu alternatif pemecahan masalah yang biasa dialami oleh peternak unggas yang selalu terombang-ambing oleh fluktuatif harga dan tidak adanya kepastian usaha yang menguntungkan bagi peternak.

UKM “Ngudi Mulyo” dan “Ulam Nastiti” merupakan kelompok usaha yang mencoba menangkap peluang prospek cerah usaha budidaya itik dan ikan segar serta pengolahan produknya menjadi aneka makanan. Beberapa waktu yang lalu kedua mitra mampu menunjukkan eksistensi pada usaha ini dilihat dari perkembangan usaha yang cukup menggembirakan. Namun pada pertengahan tahun 2012 kedua mitra terpaksa harus mengurangi populasi ternak dari 1.500 ekor menjadi sekitar 300 ekor dikarenakan banyak ternak yang mati secara tiba-tiba (terserang penyakit flu bebek) serta kecurangan pihak ketiga (pedagang daging bebek). Saat ini kandang dan beberapa peralatan yang dimiliki tidak berfungsi, bukan karena rusak tetapi karena tidak ada proses produksi.

Selain karena penyakit, jika dievaluasi kemunduran usaha yang dialami oleh mitra juga dikarenakan mitra masih menggunakan pakan buatan pabrik yang harganya cukup mahal, sehingga biaya produksi menjadi tinggi. Pakan sangat penting bagi kesuksesan peternakan karena dalam struktur biaya produksi pakan menduduki rangking pertama. Sekitar 70% biaya produksi habis untuk membiayai pakan. Fakta yang tidak bisa dipungkiri adalah masalah pakan seringkali menjadi beban yang sangat berat bagi

peternak. Untuk itu, kemampuan menekan sekecil mungkin biaya pakan tanpa mengurangi kualitasnya menjadi semacam kunci sukses dalam beternak. Salah satu caranya adalah dengan melakukan efisiensi pakan, misalnya dengan membuat formulasi dan mencampur sendiri pakan dengan memanfaatkan ketersediaan bahan yang ada di sekitar peternak dan limbah pertanian peternakan menjadi bahan baku pakan.

Poklahsar Ulam Nastiti mengalami permasalahan dari segi produk yang dihasilkan yaitu pada variasi produk, misalkan dari segi rasa sehingga juga masih diperlukan pengembangan sesuai dengan selera pasar. Desain kemasan dan labeling/merk produk juga masih sangat sederhana, sehingga produk kurang *marketable* atau kurang memiliki daya saing dengan produk sejenis yang ada di pasaran. Jaminan keamanan pangan bagi produk juga belum ada, yaitu belum adanya ijin dari Dinas Kesehatan maupun sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia, padahal ini menjadi pertimbangan penting bagi konsumen dalam membeli. Di bidang pemasaran, kedua UKM mitra mengalami permasalahan yang hampir sama, yaitu masih terbatasnya area pemasaran. Promosi pemasaran masih dilakukan secara sederhana dengan sistem “getok tular” dan mengandalkan *link* dari instansi pendamping sehingga kurang optimal. Penjualan masih mengandalkan sistem *order recives*, belum menjalin kemitraan dengan berbagai pihak misal rumah makan/swalayan/minimarket dan sebagainya, sehingga kepastian pasar akan lebih terjamin.

Tujuan dan Manfaat

Tujuan utama dari program pengabdian masyarakat ini adalah mengembalikan motivasi UKM mitra untuk menjalankan usahanya di bidang budidaya dan pengolahan produk itik dan ikan, meningkatkan kemampuan UKM mitra untuk membuat pakan sendiri dengan memanfaatkan bahan pakan lokal dan limbah sehingga bisa menekan biaya produksi, dan peningkatan nilai jual produk melalui diversifikasi produk dan pengemasan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan pemberdayaan masyarakat ini dilaksanakan selama 6 bulan yaitu pada bulan Juni 2014 sampai dengan November 2014. Lokasi kegiatan ditentukan secara sengaja (*purposive sampling*) di KTT Ngudi Mulyo dan Poklahsar Ulam Nastiti. Penentuan lokasi ini didasarkan pada analisis permasalahan yang sedang dihadapi kelompok mitra dan beberapa faktor pendukung lainnya, seperti motivasi untuk bekerjasama dalam mengembangkan kelompok. Program pemberdayaan ini sejauh mungkin melibatkan kelompok mitra dalam pelaksanaannya atau dengan menggunakan metode *Participatory Rural Appraisal (PRA)*.

PRA adalah suatu metode yang menempatkan masyarakat sebagai subyek, perencana, pelaksana, sekaligus sebagai penilai dalam program pemberdayaan sehingga tim dan *stakeholder* yang terlibat sebagai fasilitator dan masyarakat dalam hal ini kelompok mitra ternak sebagai pelakunya (Sidu, 2006).

Sebagai solusi atas permasalahan yang sedang dihadapi oleh UKM mitra seperti yang telah diuraikan di atas, maka dapat diterapkan beberapa metode kegiatan yaitu:

1. Mengadakan Dialog melalui Kegiatan Program *FGD (Focus Group Discussion)*

FGD dilaksanakan oleh tim pelaksana kegiatan dengan kedua UKM mitra serta pihak-pihak lainnya yang terkait, antara lain pihak pemerintahan desa maupun kecamatan, serta instansi lain yang terkait. Tujuan kegiatan FGD adalah untuk mengkoordinasikan pelaksanaan kegiatan, penggalian potensi keterlibatan mitra dan pihak pendukung lainnya untuk mengatasi permasalahan yang ada, serta evaluasi setiap tahapan pelaksanaan kegiatan.

2. Memberikan Pelatihan Pembuatan Pakan Berbasis Bahan Pakan Lokal

Pelatihan pembuatan pakan berbasis bahan pakan lokal ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan peternak membuat pakan sendiri dengan bahan-bahan yang bisa didapat di daerah setempat. Dengan pembuatan pakan sendiri akan menghemat biaya produksi sekaligus memberikan jaminan ketersediaan pakan pada saat harga pakan tinggi. Pelatihan teknologi penyusunan pakan ternak ini adalah bahan pakan konsentrat. Bahan pakan yang digunakan untuk ternak itik sebaiknya murah, tidak beracun, tidak asin, kering, tidak berjamur, tidak busuk/bau/apek, tidak menggumpal, mudah diperoleh dan palatable (Ketaren, 2001a dan 2001b *cit. Prasetyo et al., 2010*).

Bahan konsentrat disusun berdasarkan hasil dan limbah pertanian lokal seperti jagung, dedak padi, kulit kacang, bungkil kedelai, bungkil kacang-kacangan, yang telah ditentukan komposisinya masing-masing. Semua bahan dicampur dan diformulasi hingga kandungan nutrisi lengkap melalui penambahan vitamin dan mineral untuk memenuhi kebutuhan nutrisi ternak.

3. Introduksi Alat Pengereng Pakan

Alat penggiling pengereng pakan diperlukan untuk mengeringkan pakan yang telah diproduksi, sehingga tidak lagi mengandalkan tenaga matahari untuk mengeringkannya.

4. Memberikan Pelatihan Diversifikasi Olahan Produk

Pelatihan pembuatan diversifikasi olahan produk ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan anggota mitra, berkaitan dengan pengembangan produk olahan dari daging itik dan ikan segar yang sehat dan aman bagi konsumen. Produk olahan yang akan dibuat antara lain abon, nugget, kerupuk, keripik, serta presto daging itik dan ikan. Diversifikasi produk ini diharapkan dapat memperluas peluang pemasaran. Pelatihan akan difasilitasi oleh tim dengan menghadirkan *trainer/pelatih* yang kompeten di bidang teknologi pangan.

5. Pengembangan Desain Kemasan Produk

Pengembangan desain kemasan produk dilakukan untuk meningkatkan daya saing produk agar lebih *marketable* dan sesuai dengan selera konsumen. Karakteristik

kemasan yang baik adalah menarik dari segi warna dan desain, informatif (merk, kandungan gizi dan bahan, tanggal kadaluarsa, nomer register ijin Depkes dan sertifikasi halal MUI), bahan kemasan aman (plastik dan kardus), serta mudah dibawa.

6. Pelatihan Pembukuan dan Pemasaran

Manajerial mutlak dikuasai oleh UKM mitra agar usahanya bisa berkembang dengan baik. Untuk itu peternak perlu mendapatkan pendampingan dalam mengelola usahanya terutama pengelolaan keuangan dan pengembangan pemasaran.

HASIL KEGIATAN

Rangkaian pelaksanaan kegiatan dimulai dengan adanya survei, koordinasi tim dengan kelompok mitra, pelaksanaan penyuluhan (FGD), pelaksanaan pelatihan, pelaksanaan percontohan, serta kegiatan monitoring dan evaluasi. Menurut Singarimbun dan Effendi (1995) survei adalah kegiatan pengumpulan informasi dari responden dalam suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok.

Penyuluhan dan Pelatihan

Bentuk dan cara pemberdayaan sangat beraneka ragam, mengacu pada konsep-konsep pemberdayaan masyarakat ke arah kemandirian dan ketangguhannya dalam berusahatani. Kondisi tersebut dapat ditumbuhkan melalui pendidikan/penyuluhan dalam membentuk perubahan perilaku, yakni meningkatkan kemampuan peternak untuk dapat menentukan sendiri pilihannya, dan memberikan respons yang tepat terhadap berbagai perubahan sehingga mampu mengendalikan masa depannya dan mendorong untuk lebih mandiri.

Kegiatan penyuluhan dengan metode FGD (*focus group discussion*) dilakukan untuk mentransfer iptek dari tim kepada kelompok sasaran untuk memecahkan persoalan yang sedang dihadapi. Anggota KTT Ngudi Mulyo dan Poklahsar Ulam Nastiti yang hadir dan aktif mengikuti kegiatan dan dapat dievaluasi, memiliki karakteristik sebagai berikut:

Tabel 1.
Karakteristik Kelompok Mitra Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase (%)
Laki-laki	10	50
Perempuan	10	50
Jumlah	20	100

Tabel 1 menunjukkan bahwa anggota kelompok mitra kegiatan adalah berimbang antara laki-laki dan perempuan. Kondisi ini dikarenakan anggota KTT Ngudi Mulyo semua berjenis kelamin laki-laki, sedangkan Ulam Nastiti semuanya beranggotakan ibu-ibu.

Tabel 2 menunjukkan bahwa dari segi umur anggota kelompok mitra paling banyak berasal dari golongan umur 41 – 50 tahun sejumlah 10 orang atau 50% dari keseluruhan jumlah anggota. Peserta dengan rentang usia ini meskipun tidak muda lagi, tetapi masih termasuk pada golongan usia produktif (15 – 65 tahun), sehingga dianggap mampu mengikuti serangkaian kegiatan pemberdayaan. Menurut Soekartawi (2005) semakin muda umur petani biasanya mempunyai semangat untuk ingin tahu apa yang belum mereka ketahui, mereka berusaha untuk lebih cepat melakukan adopsi inovasi, meskipun sebenarnya mereka belum berpengalaman mengenai adopsi inovasi tersebut.

Tabel 2.
Karakteristik Kelompok Mitra Berdasarkan Umur

Rentang Umur (Tahun)	Frekuensi	Presentase (%)
< 20	0	0
20 - 30	2	10
31 - 40	5	25
41 - 50	10	50
>50	3	15
Jumlah	20	100

Menurut Amanah (2007), penyuluhan merupakan ilmu dan gerakan transformasi masyarakat melalui pengembangan potensi yang dimiliki dengan pendekatan edukasi, melakukan upaya penyelesaian masalah, menuju tatanan kehidupan yang lebih bermutu dan bermartabat. Peningkatan pengetahuan merupakan satu aspek mendasar yang dijadikan parameter keberhasilan penyuluhan. Pengukuran pengetahuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan merupakan salah satu cara evaluasi terhadap efektivitas peran dan kegiatan penyuluhan. Hasil *pre test* menunjukkan nilai rata-rata pengetahuan peternak sebelum penyuluhan sebesar 6,25 sedangkan hasil *post test* menunjukkan nilai rata-rata 8,60, atau mengalami persentase kenaikan sebesar 35,4%.

Introduksi Alat Pengering Pakan dan Peralatan Pengolahan Produk

Alat yang diintroduksikan terbuat dari bahan *stainless steel* yang tahan panas, terdiri dari 10 rak penyusun dengan kapasitas pengovenan sebesar 30 kg. Alat pemanas ini menggunakan tenaga listrik dan memiliki pengatur suhu yang dapat disesuaikan dengan dengan kebutuhan. Agar kandungan protein serta *nutrient* lain dalam pakan tidak hilang, maka suhu yang disarankan untuk digunakan adalah di bawah 100°C. Satu kali pengovenan pakan dibutuhkan waktu sekitar 3 jam.



Gambar 1.
Alat Pemanas Pakan yang
Diintroduksikan



Gambar 2.
Tim IbM sedang Menjelaskan
Cara Kerja Alat

Pendampingan Budidaya Ikan Lele dan Itik

Sebelum kegiatan budidaya ikan lele dilaksanakan, beberapa hal yang dilakukan antara lain adalah perbaikan kolam ikan (sebanyak 4 kolam), pembelian terpal, pembelian bibit lele jenis sangkuriang (sebanyak 8.000 ekor), pembelian pakan dan obat-obatan. Kelompok mitra telah mampu memproduksi pakan ikan sendiri, namun pakan tersebut diperuntukkan bagi lele setelah berumur 1 bulan, sehingga untuk pakan lele kecil kelompok mitra masih menggunakan pakan jadi buatan pabrik.



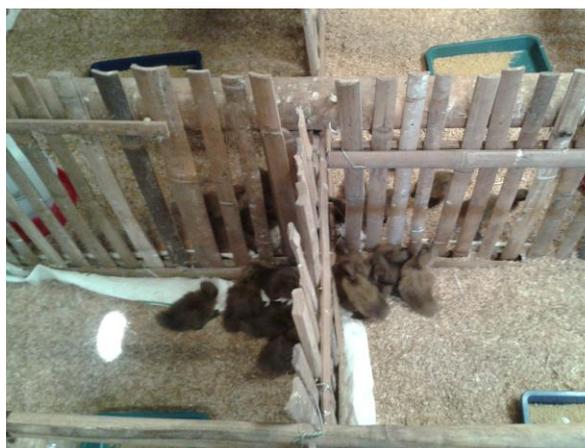
Gambar 3.
Tim IbM Melakukan Pendampingan
tentang Budidaya Ikan Lele



Gambar 4.
Tim IbM Menjelaskan pada Mitra
tentang Bagaimana Pemeliharaan
Ikan Lele yang Benar

Percontohan budidaya itik potong dilaksanakan selama 2 bulan (September-Oktober 2014) menggunakan jenis Itik Tegal Jantan. Kegiatan budidaya itik ini menggunakan pakan/ransum yang dipersiapkan sendiri oleh kelompok mitra dengan

pendampingan tim IbM. Ransum tersebut merupakan campuran konsentrat jadi, jagung, bekatul dan minyak ikan lemuru. Nutrient yang terkandung dalam ransum telah disesuaikan kebutuhan itik, dengan kualitas yang lebih baik dibanding pakan konsentrat jadi yang ada di pasaran karena mengandung minyak ikan lemuru sebagai sumber protein dan asam lemak omega. Untuk mengetahui produktivitas ternak dan efektivitas pemberian pakan, tim itik melakukan pengamatan secara sederhana pada ternak dengan melakukan penimbangan pada itik satu minggu sekali. Dari penimbangan tersebut diperoleh hasil rata-rata kenaikan bobot badan harian itik sebesar 23-24 gr/ekor/hari.



Gambar 5.

Budidaya Itik di Kelompok Mitra IbM



Gambar 6.

Penimbangan Itik Dilakukan
Setiap Minggu

Pemanenan Itik dan Lele serta Pemasaran

Setelah 14 minggu pemeliharaan, maka ikan lele siap untuk dipanen. Pemanenan dilakukan tiga tahap mempertimbangkan ukuran lele berbeda-beda walaupun masa pemeliharaan. Hasil panen ikan lele kemudian sebagian dijual pada pedagang dengan harga berkisar Rp. 13.500,00 – Rp.14.000,00, untuk ikan yang ukurannya terlalu besar tidak ikut dijual karena menurut pedagang kurang diminati, dan ikan tersebut kemudian diolah menjadi aneka produk seperti abon dan keripik lele. Hasil panen lele dapat dilihat pada tabel 3.

Saat dilakukan pemanenan itik memiliki bobot potong berkisar antara 1,4kg - 1,5kg. Itik tersebut kemudian dijual pada pedagang dengan harga Rp. 37.000,00/ekor, sehingga dari 100 ekor itik yang dipelihara peternak mitra memperoleh penerimaan sebesar Rp. 3.700.000,00. Uang hasil penjualan ikan lele dan itik dimasukkan ke dalam kas kelompok mitra untuk kemudian dijadikan modal pemeliharaan selanjutnya. Dengan demikian usaha yang dijalankan kelompok mitra dapat terus berjalan.

Tabel 3.
Hasil Panen dan Harga Jual Itik dan Ikan Lele

Periode Panen Lele	Jumlah Panen (Kg)	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)
I	350	14.000	4.900.000
II	200	13.500	2.700.000
III	150	13.800	2.070.000
Total	700		9.670.000
Periode Panen Itik	Jumlah Panen (ekor)	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)
I	100	37.000	3.700.000
Total (Itik dan Lele)			13.370.000

PENUTUP

Kesimpulan

Dari pembahasan di atas, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Program pengabdian ini dapat memberikan motivasi serta semangat untuk kembali mengembangkan usaha bagi kelompok mitra yang sempat terpuruk.
2. Masyarakat tidak hanya membutuhkan bantuan secara fisik/materi tetapi bantuan peningkatan pengetahuan dan keterampilan aplikasi teknologi sangat diperlukan.

Saran

Saran-saran yang dapat disampaikan dalam program pengabdian ini antara lain:

1. Diperlukan koordinasi yang baik di antara kelompok peternak serta pengawasan secara kontinyu dari tim pengabdian, agar program pemberdayaan masyarakat dapat berlangsung secara berkelanjutan.
2. Peternak dapat menggali berbagai bahan pakan lokal yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha pembuatan pakan sendiri.

Daftar Pustaka

- Amanah, S. 2007. *Makna Penyuluhan dan Transformasi Perilaku Manusia*. Jurnal Penyuluhan. Edisi Maret 2007 Vol 3. No 1. ISSN : 1858-2664.
- Badan Litbang Pertanian. 2006. *Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Unggas*. www.litbangdeptan.go.id
- Prasetya, L.H., Pius, PK., Argono, RS., Suparyanto, Elisabeth, J., Triana, S., dan Soni. 2010. *Panduan Budidaya dan Usaha Ternak Itik*. Balai Penelitian Ternak, Ciawi. Bogor.
- Sidu, D. 2006. *Pemberdayaan Masyarakat Sekitar Hutan Lindung Jompi, Kabupaten Muna, Propinsi Sulawesi Tenggara* (Disertasi Doktor). Bogor: Pasca Sarjana IPB.
- Singarimbun, M. dan Sofian Effendi. 1995. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES.
- Srigandono, B., 1997. *Ilmu Unggas Air*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Sulistiyani, A.T. 2004. *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*. Yogyakarta: Gaya Media.
- Soekartawi. 2005. *Prinsip Dasar Komunikasi Pertanian*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia Press.
- Triyantini, Celly H. Sirait, Abubakar, H. Setiyanto. 1992. *Upaya Meningkatkan Daya Guna Daging Itik Tua*. Prosiding Seminar Optimalisasi Sumber Daya dalam Pembangunan Peternakan Menuju Swasembada Protein Hewan. ISPI. Cabang Bogor.
- Windhyarti, S. S., 2002. *Beternak Itik Tanpa Air*. Jakarta: Penebar Swadaya.