

**STRATEGI BISNIS *FROZEN FOOD* DALAM UPAYA PENINGKATAN
PENDAPATAN IBU RUMAH TANGGA PADA MITRA USAHA
PETERNAKAN DI DESA BONTOSUNGGU
KEC. BAJENG KAB. GOWA**

^{1*}Nurinaya, ²Syarthini Indrayani, ³Sri Andayaningsih, ⁴Asdi, ⁵Nurlina,
⁶Ahmad, ⁷A.Risfan, ⁸Hartati

^{1,2,3,4,5,6,7,8}Universitas Muhammadiyah Makassar, Indonesia

Email : nurinaya@unismuh.ac.id

Manuskrip: September -2022; Ditinjau: September -2022; Diterima: Oktober -2022;
Online: Januari-2023; Diterbitkan: Januari-2023

ABSTRAK

Bisnis frozen saat ini menjadi bisnis yang diminati dan digemari, terlebih lagi menjadi salah satu solusi yang praktis bagi ibu-ibu yang notabene sebagai wanita karir (bekerja diluar rumah). *Frozen food* menjadi salah satu sebagai inovasi dalam bisnis khususnya bagi ibuibu rumah tangga yang tergabung dalam mitra peternakan yang ada di desa Bontosunggu Kab. Gowa. Kegiatan PKM ini dilakukan dengan tujuan sebagai upaya dan solusi untuk meningkatkan pendapatan ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam mitra peternakan yang hanya mengadakan penghasilan dari hasil kerjasama dengan mitra lainnya dalam hal budidaya peternakan ayam boiler. Kegiatan PKM ini khususnya yang berkaitan dengan inovasi bisnis *Frozen food* di analisis dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat). Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan wawancara, mengumpulkan informasi terkini, mengidentifikasi masalah sosial khususnya terkait pendapatan ibu-ibu yang tergabung dalam mitra usaha peternakan di desa Bontosunggu. Penentuan strategi yang digunakan pada penelitian ini yaitu menggunakan tiga tahap analisis formulasi strategi yang akhirnya menghasilkan alternatif strategi prioritas. Hasil setelah melakukan PKM ini memperoleh bahwa strategi bisnis *frozen food* dianggap menjadi peluang bisnis yang sifatnya dan inovasi bisnis dengan olahan produk dari ayam boiler menjadi *frozen food* (Ayam frozen, nugget ayam, dan kerupuk ayam *food*). Strategi ini dapat meningkatkan keunggulan bersaing dengan *Frozen food* lainnya terlebih lagi dengan konsisi bisnis yang tidak menentu seperti saat ini.

Kata Kunci: *Frozen food*, Peningkatan Pendapatan

PENDAHULUAN

Bisnis merupakan salah satu instrumen bagi pengusaha /pelaku usaha untuk memperoleh penghasilan (Pendapatan), yang dari pendapatan tersebut digunakan untuk membiayai kebutuhan sehari (keluarga, masyarakat). Untuk itu bisnis haruslah memiliki instrumen yang kontributif dalam hal ini adalah memiliki

strategi yang tepat sehingga produk yang dihasilkan atau diperjual belikan dapat bersaing dipasar dari produk-produk lainnya khususnya adalah produk yang sejenis. Lebih lanjut dijelaskan bahwa kematangan strategi juga didukung dengan produk yang mempunyai *competitive advantage* untuk meningkatkan kekuatan daya saing terhadap kompetitor. Kemudian ada faktor harga yang menjadi penentu dari sebuah keputusan pembelian suatu produk, penentuan harga yang strategis dapat memenangkan produk dalam persaingan di pasaran.

Bisnis ayam pedaging yang dilaksanakan oleh Mitra Peternakan UD Turiolo yang ada di Desa Bontosunggu. Ayam pedaging (broiler) merupakan jenis ras unggulan dari hasil persilangan ayam-ayam yang memiliki daya produktivitas tinggi, terutama dalam memproduksi daging ayam sehingga budidayanya cukup tinggi. Ayam broiler mempunyai kemampuan menghasilkan daging dalam jumlah banyak dengan kecepatan pertumbuhan (Amrullah, 2003). Mitra peternakan ayam pedaging (broiler) UD Turiolo yang terletak di Desa Bontosunggu, Kec. Bajeng Kab. Gowa yang merupakan peternakan ayam broiler yang cukup besar dan mampu menampung ribuan bibit ayam broiler yang dirawat hingga siap panen dan diproduksi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam Proses budidaya didalaamnya terdiri dari berbagai mitra kerjasama, salah satunya juga ibu-ibu rumah tangga. Dewasa ini ibu rumah tangga juga harus memiliki peran serta dalam meningkatkan ekonomi rumah tangga atau ekonomi keluarga. Sehingga dipandang penting untuk memaksimalkan peran ibu-ibu rumah tangga dalam mengelola dan mengawal keuangan rumah tangga sehingga terpenuhi kebutuhan keluarga yang memadai melalui upaya peningkatan pendapatan yang ada dengan memaksimalkan potensi penghasilan dari budidaya ayam boiler dengan strategi bisnis berupa mengolah ayam pedaging menjadi *frozen food*.

Masa pandemi menjadi momok yang menimbulkan banyak probleme, khususnya yang berkaitan dengan pendapatan masyarakat setempat (ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam Hal ini menimbulkan keresahan sehingga mendorong TIM Dosen untuk melakukan untuk melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tujuan membantu UD Turiolo dalam menghadapi permasalahan yang dialami dengan menerapkan manajemen resiko dalam bisnisnya melalui “Strategi Bisnis *Frozen food* dalam Upaya peningkatan pendapatan ibu Rumah Tangga pada Mitra usaha Peternakan di desa Bontosunggu Kec. Bajeng Kab. Gowa”.

METODE

Kegiatan Pengabdian masyarakat ini diawali dengan observasi terlebih dahulu pada Ibu-ibu yang tergabung dalam mitra usaha Peternakan yang ada di desa Bontosunggu Kab. Gowa. Pada tahap observasi, dilakukan untuk mengetahui kondisi dan besaran jumlah pendapatan ibu-ibu rumah tangga mitra usaha Peternakan. Selanjutnya pada tahap pelaksanaan kegiatan, dilakukan dengan mengumpulkan seluruh data pada ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam mitra usaha peternakan. Terakhir setelah proses pelaksanaan kegiatan dilakukan, dilanjutkan dengan melakukan evaluasi pemahaman materi guna mengetahui sekaligus menilai dampak dari realisasi kegiatan pengabdian masyarakat ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bisnis Frozen sekarang ini semakin disukai dan digemari, terlebih lagi dengan besarnya permintaan terhadap berbagai jenis dan varian dari produk *frozen food*. Dalam menjalani usaha *frozen food*, pihak mitra diarahkan untuk menjual produk dengan jenis yang beragam. Karena setiap orang pasti memiliki pilihan sendiri dan akan menentukan makanan favourite mereka. Terlebih lagi orang-orang pun pasti akan lebih menyukai usaha *frozen food* yang ditawarkan ketika mereka bisa melihat banyak pilihan untuk dikonsumsi. Disisi lain membuka usaha *frozen food* juga tidak membutuhkan oal dan lokasi atau tempat yang besar, dimana ibu-ibu rumah tangga bisa membuka diri dengan mencoba bermitra bersama franchise lain, atau bisa menambah keragaman dalam usaha *frozen food* yang direncanakan.

Usaha *frozen food* sendiri bisa menjadi solusi bagi sebagian orang untuk menyantap makanan dengan praktis dan dari segi harga pun tidak terlalu mahal. Usaha *frozen food* sendiri pun biasanya memiliki varian yang beragam sehingga pelaku usaha *frozen food* bisa menciptakan kreasi yang tak terbatas untuk memberikan inovasi-inovasi baru kepada para konsumen. Sehingga dari penjelasan diatas maka kalau digunakan analisis SWOT maka dapat ditampilkan dalam bentuk tabel dibawah ini :

SWOT analysys	Startegi	kelemahan
Peluang	Ciptakan strategi-strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi-strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.
Ancaman	Ciptakan strategi-strategi yang menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman.	Ciptakan strategi-strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Matriks SWOT (Strengths Weaknesses Opportunities Threats Matrix) merupakan alat mencocokkan yang penting untuk membantu Manager mengembangkan empat tipe strategi yaitu SO (kekuatanpeluang / strengths-opportunities), WO (kelemahan-peluang / weaknesses-opportunities), ST (kekuatan ancaman / strengths-threats), dan WT (kelemahan-ancaman / weaknesses-threats).

Penjelasan:

1. Kuadran I (SO)

Pada kondisi ini bagi perusahaan merupakan situasi yang menguntungkan. Perusahaan memiliki peluang dan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada maka perusahaan akan semakin kuat.

2. Kuadran II (WO)

Meskipun perusahaan memiliki kelemahan, namun perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

3. Kuadran III (ST)

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (turn around). Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa perusahaan yang tangguh harus selalu mendapatkan ancaman.

4. Kuadran IV (WT)

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (defensive). Suatu perusahaan yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan ancaman eksternal sesungguhnya dalam posisi yang berbahaya

Pada pengabdian Mitra Peternakan, ketika beberapa data digunakan Analisis matriks SWOT untuk mengetahui perencanaan strategi yang akan dihasilkan dari analisis tersebut. Adapun faktor internal pada Ibu-ibu Mitra Peternakan meliputi manajemen, pemasaran, keuangan, dan produksi atau operasi. Faktor eksternal makro terdiri sosial demografi, teknologi, ekonomi, lingkungan, politik dan legal. Sedangkan faktor eksternal lingkungan industri mikro meliputi masuknya pesaing baru, potensi pengembangan produk substitusi, kekuatan posisi tawar pemasok, kekuatan posisi tawar pembeli, dan tingkat persaingan dengan kompetitor.

Pada bisnis frozen yang ditawarkan pada Mitra peternakan dalam hal ini adalah ibu-ibu rumah tangga, berikut ini adalah penjelasan mengenai analisis peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan.

1. Identifikasi peluang

- a. Bertambahnya populasi penduduk Desa Bontosunggu, Kab. Gowa ini memiliki populasi pertumbuhan penduduknya setiap tahun nya mengalami peningkatan maka dari Ibu-ibu Mitra Peternakan ini memiliki peluang untuk meningkatkan penjualannya. Setidaknya ibu-ibu mitra peternakan dapat menyediakan banyak pilihan varian makanan beku yang di sediakan dari Ibu-ibu Mitra Peternakan terhadap konsumen sehingga memudahkan memasarkan kepada konsumen yang terdiri dari agen agen, dan konsumen-konsumen memiliki kesibukan diluar hingga membutuhkan makan cepat saji.
- b. Teknologi memudahkan sarana konsumen untuk mendapatkan produk Masyarakat yang da disekitar peternakan yang notabene juga merupakan ibu-ibu pekerja kantoran (wanita karir) pada saat ini membutuhkan makan

yang praktis tentu menjadi peluang untuk Ibu-ibu Mitra Peternak yang mudah didapatkan melalui penjualan media sosial dan mudah.

- c. Memiliki makanan yang praktis Ini juga menjadi salah satu peluang bagi Ibu-ibu Mitra Peternak untuk dapat mengeluarkan produk –produk makanan cepat saji yang bisa dimasak tanpa memakan waktu cukup sehingga mempermudah untuk di konsumsi oleh konsumen yang memiliki banyak aktivitas diluar disajikan tanpa harus mengolahnya terlebih dahulu.
2. Identifikasi Ancaman
 - a. Harga bersaing

Desa Bontosunggu terdapat banyak makanan cepat saji yang bermunculan sehingga pembeli dan perusahaan saling menguatkan harga terhadap produk.. Hal tersebut membuat banyaknya usaha makanan beku yang bersaing dalam wilayah tersebut.
 - b. Produk mudah ditiru Produk

Supaya dapat bersaing dan tetap going concern maka Ibu-ibu Mitra Peternak menggunakan bahan baku yang diolah dengan berbagai campuran supaya tidak bosan dan tidak gampang ditiru oleh pesaing lain.
3. Identifikasi Kekuatan
 - a. Varian produk yang beragam sehingga banyak pilihan yang bisa ditawarkan pada pelanggan, hal tersebut menjadi salah satu kekuatan bagi perusahaan karena pelanggan dapat memilih produk yang ditawarkan.
 - b. Adanya sistem *Cash Delivery Order (COD)* Dalam melakukan penjualan, Ibu-ibu Mitra Peternak melakukan pengiriman langsung kepada pelanggan yang memastikan barang sampai tujuan sehingga memelihara hubungan baik dengan para pelanggan. Oleh sebab itu, Ibu-ibu Mitra Peternak selalu memberikan menarik bagi setiap pelanggan sehingga menjadi salah satu kekuatan perusahaan.
 - c. Menerapkan strategi potongan harga dengan minimal pembelian Ibu-ibu Mitra Peternak memiliki reseller dan agen yang setiap bulan bisa melakukan transaksi sehingga dari Ibu-ibu Mitra Peternak mengeluarkan untuk potongan harga tetapi harus ada minimal pembelian nya untuk mendapatkan promo tersebut.
4. Identifikasi Kelemahan
 - a. Pesaing semakin banyak untuk produk *frozen food*
 - b. Produk ketergantungan mesin pendingin Listrik dan mesin pendingin adalah hal terpenting untuk menjalankan bisnis *frozen food*, apabila terjadi hal yang tidak diinginkan seperti listrik padam atau kerusakan pada mesin pendingin maka bisa mengakibatkan makanan tersebut tidak tahan lama.
 - c. Pencatatan keuangan masih belum memadai jadi untuk pencatatan keuangan di perusahaan masih sederhana. Ibu-ibu Mitra Peternak yang dimiliki hanya ada di beberapa divisi paling penting saja seperti bagian pemasaran, dan bagian persediaan. Itu pun masih belum terstruktur dengan baik.
 - d. Upaya peningkatan pendapatan dari bisnis frozen

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan dengan pemara terkait dengan peluang usaha *frozen food* dalam upaya peningkatan pendapatan. Kegiatan pemaparan ini dikemas dalam bentuk pemberian informasi proses untuk mengarahkan produk *frozen food* apa yang memiliki Peluang besar dan diminti agar produk mendapat kepercayaan dari konsumen. Pelatihan mengenai manajemen keuangan agar anggota kelompok yang tergabung dalam ibu-ibu mitra usaha peternakan lebih rapih dan mengetahui besaran pendapatan yang akan diperoleh dan keuntungan yang didapatkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa bisnis *frozen food* memiliki peluang pasar yang sangat besar, terlebih lagi bisnis *frozen food* ini sendiri. Selain peluang bisnis yang besar, *frozen food* juga terbilang sangat mudah dalam hal Penyimpanan dengan cukup disimpan dilemari pembeku alias freezer. Selain itu, pilihan dari makanan ini juga sangat beragam, mulai dari olahan daging, ikan, sayuran, hingga buah-buahan. Lalu dari segi pengolahannya pun beragam, ada yang dibakar, digoreng, dikukus, hingga direbus. Harganya yang tergolong murah serta rasanya yang enak, membuat makanan ini menjadi favorit di semua kalangan. Mulai dari orang dewasa hingga anak-anak, serta golongan menengah ke atas dan menengah ke bawah, sehingga dapat dikatakan bahwa peluang terbesar adalah pangsa pasar masih luas dan pola hidup masyarakat sudah modern. Ancama terbesar lainnya makanan jenis *frozen food* menggunakan pengawet.

DAFTAR PUSTAKA

- Floresti, DA., Arifin & Rosiana. 2021. PENDAMPINGAN DAN PELATIHAN PENINGKATAN USAHA BISNIS RUMAHAN *FROZEN FOOD* DAPUR KAFIA DI DESA BOBOTSARI KECAMATAN BOBOTSARI KABUPATEN PURBALINGG. Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers "Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XI" 12-14 Oktober 2
- Maulana, Yusuf., Yusuf Mauludin, dan Erwin Gunadhi. 2014. Analisis Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging (Broiler) dengan Pola Kemitraan. Jurnal Kalibrasi. Vol.12, No.12.
- Harmony, 2021. 10 0 Strategi Pemasaran Bisnis *Frozen food* Yang Mudah Dilakukan.
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 1(1), 10-16..