

PELATIHAN TEKNIK BUDIDAYA MUS MUSCULLUS SEBAGAI PELUANG USAHA KREATIF UNTUK MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KREATIF MASYARAKAT DESA SERDANG KULON KABUPATEN TANGERANG

Nia Kurniasih¹, Wakhit Fakhru^{2, 1,2,3}Program Studi
Teknik Industri, Universitas Pamulang Jalan Surya
Kencana No.1, Pamulang, Tangerang Selatan.
e-mail: Dosen02539@unpam.ac.id, Dosen01310@unpam.ac.id

Abstrak/Abstract

Tikus putih memiliki nilai bisnis yang tinggi, hal tersebut dikarenakan banyaknya permintaan terhadap tikus putih. Kemudahan perawatan serta perkembangbiakan tikus putih juga menjadi nilai lebih bagi bisnis tersebut. Perlengkapan untuk melakukan budidaya pada komoditi ini sangat sederhana sehingga modal bisa ditekan. Dewasa ini tikus putih yang beredar di pasaran sebagian besar tidak memenuhi standar dari segi bobot dan kesehatan. Oleh karena itu, penulis berencana membudidayakan tikus putih dengan spesifikasi bobot yang lebih dan sehat. Dalam membudidayakan tikus terdapat beberapa tahap, antara lain pembentukan kandang, perkawinan, karantina, menyusui, penyapihan dan penggemukan. Proses pembentukan kandang dilakukan pada minggu pertama, sedangkan pada minggu kedua dan ketiga dilakukan proses perkawinan. Pada minggu keempat hingga keenam dilakukan karantina agar biakan tidak saling memangsa satu sama lain. Proses menyusui dilakukan pada minggu ketujuh dan proses penyapihan dilakukan pada minggu berikutnya. Setelah dilakukan penyapihan biakan mengalami proses penggemukan pada minggu kedua-ketiga dan kesembilan-kesepuluh.

Kata kunci: Budi daya, Wirausaha, Tikus putih

1. PENDAHULUAN

Pemberdayaan masyarakat di bidang ekonomi adalah salah satu indikator meningkatnya kesejahteraan. Saat masyarakat menjadi kaum terdidik, mempunyai hak-hak kepemilikan dan bebas untuk bekerja di luar rumah serta mempunyai pendapatan mandiri, inilah tanda kesejahteraan ekonomi meningkat. Lebih dari itu, masyarakat juga mempunyai andil besar dalam kegiatan penanggulangan kemiskinan melalui pemberdayaan masyarakat dan kelompok.

Desa Serdang Kulon Kab.Tangerang – Banten merupakan salah satu wadah organisasi yang memiliki beragam (lulusan SLTA dan perguruan tinggi) dan sebagian besar adalah pemuda usia produktif dengan keadaan ekonomi keluarga yang berada pada ekonomi menengah ke bawah. Mencari pekerjaan sudah semakin sulit, sedangkan kebutuhan mencukupi kebutuhan sehari-hari mengharuskan pengeluaran yang semakin meningkat. Walaupun demikian, diyakini sangat banyak kemampuan yang dimiliki para pemuda tersebut dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Pemberdayaan ini sebagai anggota masyarakat dan masih tergolong sebagai tenaga kerja produktif sangat penting dilakukan, bertujuan untuk menumbuhkan kesadaran dan kemandirian dalam berusaha, sekaligus memperluas lapangan kerja guna meningkatkan pendapatan keluarga dalam usaha mencapai keluarga yang bahagia dan sejahtera. Dalam kaitannya dengan upaya untuk membina dan mengembangkan potensi keluarga dan daerah, dapat dilakukan melalui berbagai alternatif kegiatan, salah satu diantaranya adalah dengan membudidayakan

Dengan banyaknya pecinta reptil yang semakin meningkat di Indonesia, maka kebutuhan pakan juga semakin meningkat, pakan utama reptil yaitu tikus putih sebagai pakan utama reptil. Selain dipelihara, reptil juga diternakan dalam partai besar misal: ular, kadal, biawak. Tikus putih sebagai pakan utama sangat dibutuhkan oleh pecinta reptil dengan kebutuhan per hari yang tidak terhitung jumlahnya, akan tetapi jumlah peternak tikus sangat sedikit terutama di Kota Tangerang. Dikarenakan kekurangan peternak tikus, para pecinta binatang terutama reptil banyak yang membeli tikus percobaan laboratorium, namun tikus tersebut dapat menyebabkan kematian pada reptil peliharaan. Kebutuhan akan tikus juga dimulai dari tikus bayi (pinkies), jumper (sapih), medium, hingga rat, hal tersebut yang membuat penulis memilih tikus putih sebagai peluang usaha yang menjanjikan. Dalam perawatan dan pengembangbiakan tikus diperlukan biaya yang sangat murah dikarenakan tikus suka makan apa saja dalam hal ini, dapat diaplikasikan dalam peracikan makanan. Makanan untuk tikus umumnya berupa pur ayam dan pur kelinciakan tetapi untuk menekan biaya pakan, pur bisa dicampur dengan nasi-nasi sisa. Bisnis ini disebut menjanjikan karena selain biaya perawatan yang murah penanganan pasarpun mudah, karena sangat dibutuhkannya tikus para pencinta reptileakan dengan sendirinya mencari para peternak. Peternak tikus cukup menyebarkan informasi dari komunitas ke komunitas lain atau memasang iklan lewat media internet.

Berdasarkan analisis situasi tersebut, kelompok pengabdian yang berjumlah 3 (tiga) Dosen dan 2 mahasiswa Program Studi Teknik Industri Universitas Pamulang turut berusaha membantu memecahkan persoalan yang dihadapi oleh masyarakat Desa Serdang Kulon Kabupaten Tangerang dengan mengadakan penyuluhan Strategi Pengembangan Bisnis Budidaya ternak Mus Muscullus sebagai peluang usaha untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Dari pelatihan ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan yang dapat digunakan untuk menunjuk koneksistensi dirinya dan dapat dijadikan bekal untuk membuka usaha yang pada akhirnya dapat menambah penghasilan keluarga

2. METODE PENGABDIAN

2.1. Kerangka Pemecahan masalah

Kerangka pemecahan masalah pada kegiatan PKM ini dengan memberikan pelatihan Strategi Pengembangan Bisnis Budidaya ternak Mus Muscullus sebagai peluang usaha untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dengan memanfaatkan potensi yang ada pada desa Serdang Kulon, Kabupaten Tangerang.

2.2 Realisasi Pemecahan Masalah

Kegiatan ini diikuti oleh warga masyarakat Desa Serdang Kulon yang belum pernah mengikuti pelatihan sebelumnya agar para peserta bisa termotivasi dalam mengikuti pelatihan yang diberikan. Pelatihan ini terbagi dengan dua sesi, sesi pertama diawali dengan pengenalan tentang bagaimana cara membudidayakan mus muscullus dan sesi kedua para peserta akan diberikan pelatihan bagaimana merumuskan strategi bisnis untuk memasarkan hasil budidaya mus muscullus. Para peserta diminta mengidentifikasi faktor-faktor internal (Kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi usaha mereka. Dari faktor-faktor tersebut para peserta diarahkan untuk menentukan strategi-strategi yang bisa diterapkan untuk keberlangsungan usaha mereka.

2.3 Khalayak Sasaran

Kegiatan pengabdian ini dilakukan Desa Serdang Kulon, Kabupaten Tangerang, dengan khalayak sasarnya adalah para warga masyarakat desa tersebut.

2.4 Tempat dan waktu

Penyuluhan diadakan di Desa Serdang Kulon Kabupaten Tangerang Banten tepatnya di kantor kepala desa.

2.5 Metode Kegiatan

Metode pelaksanaan kegiatan yang akan dilakukan untuk mengatasi permasalahan adalah sebagai berikut :

1. Penyuluhan.

Materi penyuluhan adalah pelatihan Strategi pengembangan bisnis budidaya ternak Mus Muscullus sebagai peluang usaha untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Tujuan penyuluhan ini adalah memberikan ilmu dan wawasan baru kepada para pemuda karang taruna tentang wirausaha dan peluang usaha rumahan, sehingga terbuka pikiran serta tumbuh minat dan motivasi dalam diri mereka untuk berwirausaha. Disamping itu juga diberikan materi tentang prinsip dasar budidaya mencit, bertujuan agar mitra mengetahui cara ternak mencit. Penyuluhan ini disampaikan dalam bentuk ceramah dan tanya jawab kepada peserta.

2. Pelatihan

Materi pelatihan adalah cara bagaimana memasarkan hasil ternak mencit. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan keterampilan tentang cara memasarkan hasil ternak mencit. Pelatihan tersebut disampaikan dalam bentuk ceramah yang dilanjutkan dengan eksperimen langsung dan tanya jawab tentang cara pembuatan produk dan cara memasarkannya.

3. Prosedur kegiatan

Kegiatan pengabdian ini meliputi: 1) Koordinasi dengan mitra, terkait dengan penyusunan jadwal kegiatan; 2) Persiapan penyuluhan dan pelatihan; 3) Penyuluhan tentang prinsip dasar cara pemasaran dengan menggunakan metode marketing mix (4P); 4) dan Pembinaan pasca kegiatan.

4. Partisipasi Mitra

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah partisipasi aktif, dari mulai perencanaan kegiatan, penyusunan jadwal penyuluhan dan pelatihan. Partisipasi mitra akan dievaluasi. Evaluasi akan dilaksanakan selama dan setelah pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan. Selama pelaksanaan kegiatan dilakukan evaluasi dengan metode pengamatan langsung oleh Tim Pengabdian. Sedangkan setelah pelaksanaan kegiatan dilakukan evaluasi dengan metode pengamatan terhadap hasil kegiatan. Kriteria evaluasi meliputi kesadaran dan antusiasme peserta penyuluhan dan pelatihan dalam mengikuti kegiatan serta tingkat kemahiran peserta dalam mempraktekkan sendiri

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat kegiatan ini dilakukan di kantor desa Serdang Kulon, Kabupaten Tangerang, Banten. Pada kegiatan ini tim pengabdian masyarakat membahas tentang Strategi pengembangan bisnis budidaya ternak Mus Muscullus sebagai peluang usaha untuk meningkatkan perekonomian Masyarakat.

Adapun hasil yang ingin dicapai dari kegiatan ini adalah memberikan ilmu dan wawasan baru kepada para pemuda karang taruna Desa Serdang Kulon tentang wirausaha dan peluang usaha rumahan, sehingga terbuka pikiran serta tumbuh minat dan motivasi dalam diri mereka untuk berwirausaha. Disamping itu juga diberikan materi tentang prinsip dasar budidaya mencit, bertujuan agar mitra mengetahui cara berternak mencit dan bagaimana menjalankan strategi bisnisnya.



Foto 1. Pemaparan Materi PKM



Foto 2. Prepared Perlengkapan PKM



Foto 3. Dokumentasi Keseluruhan

Materi Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat :

1. Peluang Usaha Mencit

Budidaya tikus putih dewasa ini memiliki peluang bisnis yang menjanjikan, kebutuhan akan budidaya tikus putih semakin hari semakin meningkat, sedangkan dalam berternak tikus putih 1 ekor induk dalam sekali produksi bisa menghasilkan anakan kurang lebih 6 ekor. Pada umur 1 bulan sudah bisa dipetik hasilnya, jadi sangat cepat perputaran dalam menghasilkan uang itulah yang menjadikan usaha budidaya tikus putih menjadi peluang usaha yang perlu diperhitungkan. Menurut Bruce J.Walker metode promosi terbagi 5, yaitu penjualan tatap muka (personal selling), periklanan (Advertising), promosi penjualan (sales promotion), publisitas (Publicity) dan hubungan masyarakat (public relation) (Sunyoto, Danang, 2012). Penulis melakukan promosi dengan 5 metode dengan dasar tersebut. Dengan harga anak 1 ekor Rp 3500,00 maka modal akan kembali dengan cepat. Pakannya cukup sederhana, bisa menggunakan pakanpur ayam, jagung, kacang. Bisnis

budidaya tikus putih cukup menggunakan wadah bak plastik dengan ukuran panjang 40cm X lebar 30cm X tinggi 18 cm, wadah bak-bak tersebut bisa disusun berjajar dalam rak bertingkat dengan menutup wadah bak yang paling atas dengan kawat strimin agar supaya tikus – tikus tersebut tidak keluar. Satu wadahbak bisa diisi dengan 1 tikus pejantan dan 4 induk betina yang sudah berumur kurang lebih sekitar 70 hari, selama 2 minggu dalam wadah nampun induk akan bunting dan 3 minggu kemudian akan melahirkan dengan anakan sekitar 6 ekor – 12 ekor, 1 bulan kemudian anakan tikus putih sudah bisa dijual, dengan demikian indukan tikus putih siap untuk kawin lagi, demikian seterusnya. Usaha budidaya tikus putih akan lebih baik produktifitasnya bila ditunjang dengan lingkungan dan kondisi menu pakan yang berkualitas. Suhu yang baik berkisar 27°C- 28°C.

2. Keuntungan Budidaya

Keuntungan dan Pemasaran budidaya tikus putih Keuntungan dari budidaya tikus putih antara lain dapat memasarkan hasil usaha pada pencinta reptilelangsung, ke laboratorium perusahaan farmasi,dan berbagai universitas sebagai hewan percobaan, atau sebagai pakan hewan-hewan reptil ,misalnya kodok amerika, ular, kura-kura dan burung pemakan daging. Selain itu, usaha ini dapat bekerja sama dengan pengelola kebun binatang , karena kebutuhan akan tikus semakin banyak dan relatif murah di banding dengan daging yang berasal dari binatang lain. Dengan banyaknya kegunaan dari hasil budidaya tikus, maka akan mempermudah meraih keuntungan dengan memberi harga sedikit lebih murah dari harga di pasaran, memberikan bonus sejumlah tikus atau kandang apabila pembelian dalam jumlah yang besar, dengan cara seperti itu maka bisnis ini tidak akan merugi.

Tabel 1. Perhitungan Modal Awal

Bahan	Jenis Kelamin		Jumlah	Harga Satuan	Jumlah
	Jantan	Betina			
Indukan Mencit	2	8	10	Rp15.000	Rp150.000
Serbuk kayu	-	-	1 Karung		Rp10.000
Pakan	-	-	2 Kg/Bulan		Rp24.000
	Total				Rp184.000

Tabel di atas adalah perhitungan modal awal dengan asumsi 2 pasang indukan, dimana setiap pasang indukan di masukkan dalam kontainer yang berisi 5 ekor mencit yang terdiri dari 1 indukan jantan dan 4 betina. Adapun proyeksi keuntungannya adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Proyeksi Keuntungan

Ukuran/ Usia	Harga/ ekor		Hasil	Modal Awal	Hasil- Modal	Biaya Pakan	Keuntungan
Pinkis	Rp3.000	96	Rp288.000	Rp184.000	Rp 104.000	Rp -	Rp 104.000
Jumper	Rp5.000	96	Rp480.000	Rp184.000	Rp 296.000	Rp 12.000	Rp 284.000
Medium	Rp10.000	96	Rp960.000	Rp184.000	Rp 776.000	Rp 24.000	Rp 752.000

Setiap indukan betina akan menghasilkan 12 anak mencit. Jika terdapat 8 indukan betina, maka akan menghasilkan 96 ekor anak mencit. Pinkis adalah anakan mencit yang baru lahir, jumper adalah anakan mencit yang sudah berumur 1,5 tahun sedangkan medium adalah anakan mencit yang sudah berumur 2 bulanan.

Hasil Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

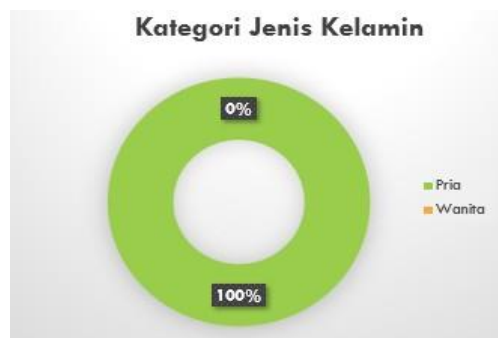
Responden atau peserta yang mengikuti penyuluhan ada 18 responden. Kemudian

dilakukan kuesioner mengenai materi yang disampaikan melalui angket. Adapun kategori responden sebagai berikut:

a. Responden Kategori Jenis Kelamin

Tabel 3. Responden Kategori Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah Responden
1	Pria	15
2	Wanita	0
Total		15

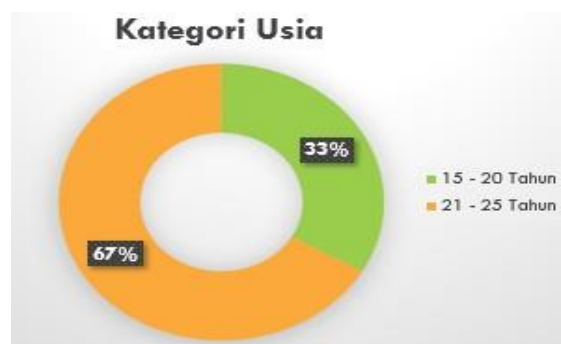


Gambar 4. Persentase Kategori Jenis Kelamin

b. Responden Kategori Usia

Tabel 4. Responden Kategori Jenis Usia

No	Usia	Jumlah Responden
1	15 Tahun-20 Tahun	5
2	21 Tahun-25 Tahun	10
Total		15



Gambar 5. Persentase Kategori Usia

c. Responden Kategori Pendidikan

Tabel 5. Responden Kategori Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah Responden
1	S1	6
2	SMA	9
Total		15

**Gambar 6.** Persentase Tingkat Pendidikan

d. Grafik Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

Grafik hasil pengabdian kepada masyarakat Desa Serdang Kulon, Kabupaten Tangerang dapat dilihat pada Gambar di Bawah ini :

**Gambar 7.** Tingkat Pemahaman Materi Peserta

Berdasarkan hasil kuesioner tentang tingkat pemahaman materi PKM kepada para peserta yang terdiri dari 15 orang masyarakat Desa Serdang Kulon, Kabupaten Tangerang di dapatkan hasil

bahwa peserta yang sangat paham sebanyak 9 orang (60 %), peserta yang Paham 5 orang (33,3%), kurang paham 1 orang (6,7%) dan peserta yang tidak paham 0 %.

4. SIMPULAN

Dalam pelatihan strategi ternak bisnis mencit usaha rumahan ini dapat diambil kesimpulan bahwa kegiatan dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan yang direncanakan. Kegiatan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam cara berternak dan memasarkan hasil ternak mencit secara pribadi maupun dikomersilkan.

5. SARAN

Saran dari pengabdian kepada masyarakat ini harapannya kegiatan ini berkesinambungan bukan hanya sebagai pengetahuan saja tetapi dapat di terapkan sehari-hari sebagai salah satu peluang usaha untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur kehadiran Tuhan YME karena atas berkat rahmat dan ridhonya penyusun dapat menyelesaikan penyusunan jurnal pengabdian kepada masyarakat ini, penyusun ingin mengucapkan rasa terima kasih atas keberhasilan kegiatan pengabdian ini kepada :

1. Dr. (H.C.) Drs. H. Darsono, selaku Ketua Yayasan Sasmita Jaya yang memberikan kesempatan dan fasilitas pengabdian kepada masyarakat di Universitas Pamulang
2. Dr. Drs. E. Nurzaman AM., M.M., M.Si.. selaku Rektor Universitas yang memberikan motivasi dalam melaksanakan pengabdian kepada masyarakat di Universitas Pamulang
3. Ibu Rini Alfatiyah, ST,.MT Selaku Ketua Prodi Teknik Industri Universitas Pamulang.
4. Bapak Aden Sukarna,S.Sos. selaku Kepala Desa Serdang Kulon yang telah bersedia meluangkan waktu danmembantu serta memberikan izin kepada tim pengabdian masyarakat program Studi Teknik Industri
5. TIM Pengabdian Kepada Masyarakat Prodi Tenik Industri.
6. Karang Taruna Desa Serdang Kulon, Kabupaten Tangerang.
7. Pihak terkait yang turut membantu terlaksananya program PKM ini.

Kami menyadari bahwa penulisan laporan pengabdian kepada masyarakat ini masih banyak kekurangan dan kelemahannya, baik dalam isi maupun sistematikanya. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan wawasan kami, oleh kerena itu kami mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi penyempurnaan dimasa yang akan datang.

Akhirnya, kami mengharapkan semoga laporan pengabdian kepadamasyarakat ini dapat memberikan manfaat, khususnya bagi kami dan umumnya untuk aktifitas akademik Universitas Pamulang.

DAFTAR PUSTAKA

Abulkhair Abdullah. (2014). Mencit (*Mus musculus*) Sebagai Hewan Uji Coba.Makalah Farmasi FIS Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.Tersedia: <http://abulkhairabd.blogspot.co.id/2014/03/mencitmus-musculus-sebagai-hewan-coba.html>

Purnomo, RA, (2016), Ekonomi Kreatif : Pilar Pembangunan Indonesia, p. 111;

Schuler L. 2006. Model animals and quantitative genetics. Makalah Kuliah Umum. Bogor (ID): Fakultas Peternakan IPB.

Siregar HCH, Asnath MF, Dwi JS, Salundik, dan Yuni C.E. 2009. Pengembangan Agribisnis Tikus putih (*Rattus norvegicus*) sebagai Unit Bisnis Kecil dan Mendukung Kegiatan Akademik di Fakultas Peternakan Institut Pertanian Bogor. IPB E-Journal. Dapat diakses pada [http://:repository.ipb.ac.id](http://repository.ipb.ac.id). [21 Januari 2014].

Kumar, Nirmalya, Lisa Scheer, and Philip Kotler. 2000. From Market Driven to Market Driving. *European Management Journal*. Volume 18, Issue 2.

Tjiptono, Fandy.1997. *Prinsip-prinsip Total Quality Service*. Andi Offset. Yogyakarta

Zuhrotun Nisak. (2013). Analisis SWOT untuk menentukan strategi kompetitif. *Jurnal Ekbis* Vo.9 No.2.

Irawan, Yeni; Diana; dan Marlina (2016) Optimalisasi Produksi dan Pemasaran Aksesoris Jilbab Dari Kain Perca di Desa Tambon Baru Kabupaten Aceh Utara. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* Vol. 22. No. 3