

## Pengembangan UMKM *Pindang* Sebagai Solusi Stunting Gizi

I Made Mai Noval<sup>1</sup>, Ni Wayan Novi Budiasni<sup>2</sup>, Gede Widiadnyana Pasek<sup>3</sup>, Anak Agung Ngurah Restu Gautama<sup>4</sup>, I Gede Sugiarta<sup>5</sup>

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma<sup>1,2,3,4,5</sup>

<p><b>Kata kunci:</b> Stunting Gizi, UMKM, Pindang.</p>	<p><b>ABSTRAK</b></p> <p>Jurnal pengabdian ini berfokus membahas pengembangan UMKM ikan tongkol sebagai suatu produk pindang, dimana pindang ini bisa menjadi alternatif untuk mengurangi terjadinya fenomena stunting gizi yang terjadi sebab produk pindang memiliki harga yang terjangkau bagi seluruh kalangan masyarakat. Pada jurnal pengabdian ini menggunakan analisis SWOT dan terdapat 2 tahapan dalam melakukan pengabdian ini. Berdasarkan hasil analisis SWOT yang dilakukan oleh tim, menemukan bahwa Strengths (kekuatan) meliputi jumlah produk yang di peroleh konsumen lebih banyak dibandingkan pesaing, kualitas produk yang lebih terjamin, resep yang menambah cita rasa. Aspek Weaknesses (kelemahan) meliputi kurang banyaknya tempat untuk menyimpan persediaan (stock) yaitu freezer box, kurangnya SDM dalam membantu proses produksi, belum maksimalnya penggunaan platform media social. Aspek Opportunities (Peluang) meliputi, mampu mendominasi sektor pasar atau pangsa pasar, mampu membuat berbagai olahan makanan dari bahan baku yang sama, seperti abon, pepes ikan dll. Aspek Threats (ancaman), yang meliputi Lokasi pengepul pasar diketahui oleh competitor sehingga memungkinkan terjadinya krisis stock atau persediaan bahan baku, harga bahan baku yang belum stabil.</p>
<p><b>Keywords:</b> Nutritional Stunting, MSMEs, Pindang..</p>	<p><b>ABSTRACT</b></p> <p><i>This service journal focuses on discussing the development of tuna tuna as a pindang product, where pindang can be an alternative to reduce the phenomenon of nutritional stunting that occurs because pindang products have affordable prices for all levels of society. This service journal uses SWOT analysis and there are 2 stages in carrying out this service. Based on the results of the SWOT analysis carried out by the team. found that Strengths include the number of products that consumers get more than competitors, product quality that is more guaranteed, recipes that add flavor. Aspects of Weaknesses include the lack of places to store supplies, namely freezer boxes, lack of human resources to assist the production process, and not optimal use of social media platforms. The Opportunities aspect includes being able to dominate the market sector or market share, being able to make various food preparations from the same raw materials, such as shredded meat, fish paste, etc. Threats aspect, which includes the location of market collectors being known by competitors, thus allowing stock or raw material supply crises to occur, raw material prices that are not yet stable.</i></p>

### PENDAHULUAN

Bali merupakan salah satu provinsi kepulauan yang berada di wilayah negara indonesia, dimana bali yang memiliki sumber daya alam yang memumpuni, terutama pada sektor laut, dimana hal ini menjadikan masyarakat memiliki berbagai alternatif yang bisa dipilih dalam pemenuhan gizi perindividu masyarakat. Berdasarkan fenomena tersebut, menunjukkan bahwa seharusnya tidak adanya permasalahan disektor pemenuhan gizi atau stunting, stunting menurut (Adriani et al., n.d.) merupakan suatu fenomena terjadinya permasalahan atau gangguan gizi pada pertumbuhan manusia. namun berdasarkan data yang peneliti peroleh dari website <https://aksi.bangda.kemendagri.go.id/> , justru peneliti, menemukan fenomena stunting di provinsi bali mengalami kenaikan di tahun 2024, berikut merupakan data yang peneliti peroleh :

**Tabel 1 Data Stunting Provinsi Bali**

No.	Tahun	Persentase Data Stunting
1	2022	4.5%
2	2023	3.2%

Sumber: <https://aksi.bangda.kemendagri.go.id/>

Berdasarkan data tersebut fenomena stunting bisa terjadi atau dipengaruhi oleh berbagai faktor salah satunya adalah keadaan perekonomian perkapita. Pandangan tersebut selaras seperti yang disampaikan dalam penelitian yang dilakukan oleh (Adriani et al., n.d.), dimana beliau menyampaikan bahwa stunting dipengaruhi oleh 2 faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal, faktor eksternal yang dimaksud ialah berkaitan dengan pendidikan, kebudayaan, pelayanan kesehatan, kondisi ekonomi dan politik. Sedangkan faktor internal yang dimaksud ialah lingkungan rumah, pendidikan dan pendapatan perkapita. Faktor pendapatan perkapita, menjadi faktor dasar yang menyebabkan terjadinya fenomena stunting gizi. Dengan adanya sumber daya alam yang memumpuni seharusnya hal ini bisa teratasi dengan adanya penyediaan produk-produk alternatif yang memiliki kandungan gizi yang cukup, namun dengan harga jual yang bisa dijangkau oleh kalangan masyarakat secara umum. Salah satu sumber daya alam yang tersedia di provinsi bali, ada pada sektor lautannya, kekayaan alam laut sangat beragam, baik dalam bentuk flora maupun fauna, kekayaan flora dalam sektor laut bisa berupa rumput laut dan lain sebagainya, begitu juga pada sektor fauna terdapat cumi-cumi, gurita, dan ikan laut. Dimana dengan tersedianya berbagai sumber daya alam laut ini, yang bisa menjadi solusi dalam membantu mengurangi terjadinya stunting gizi. Potensi laut yang bisa dimanfaatkan untuk mengurangi terjadinya stunting gizi yaitu dengan memanfaatkan potensi laut itu sendiri, yaitu dengan memanfaatkan sumber daya ikan yang tersedia, begitu banyaknya jenis ikan laut yang bisa dimanfaatkan dan memiliki kandungan gizi yang cukup untuk memenuhi kebutuhan gizi pada tubuh manusia, salah satunya yaitu ikan tongkol. Ikan tongkol merupakan salah satu jenis ikan laut yang bisa dikonsumsi dan mengandung berbagai manfaat atau gizi diantaranya kandungan sumber protein hewani dan mengandung vitamin A dan B3. Berikut merupakan kandungan gizi yang ada pada ikan tongkol :

**Tabel 2 Tabel Kandungan Gizi Ikan Tongkol.**

<b>Kandungan Gizi Ikan Tongkol</b>
Energi 100 kkal
Lemak total 1.50 g
Vitamin A 181 mcg
Vitamin B3 6.60 mg
Karbohidrat total 8 g
Protein 13.70 g
Natrium 202 mg
Kalium 227 mg
Kalsium 92 mg
Fosfor 606 mg
Vitamin B1 0.35 mg

Sumber <https://nilaigizi.com>

Berdasarkan pemaparan diatas dapat kita pahami bahwa ikan tongkol memiliki berbagai manfaat untuk pemenuhan gizi dalam pertumbuhan tubuh manusia dan juga harga dari ikan tongkol tergolong relatif murah, dimana harga perkilo gram ikan tongkol cakalang dihargai Rp 18.500, sehingga ikan tongkol cakalang bisa diperoleh oleh segala kalangan masyarakat. Dibalik berbagai manfaat gizi yang terkandung dalam ikan tongkol, ikan tongkol juga memiliki potensi menjadi suatu peluang usaha yang bersifat home industri atau UMKM yang bergerak pada pengelolaan ikan tongkol, pengelolaan ikan tongkol sangat beragam dan berfariatif, salah satunya yang ada di provinsi bali yaitu *mindang*. *Mindang* atau *pindang* merupakan suatu proses pengelolaan ikan tongkol dengan cara digarami kemudian di rebus lalu ditiriskan sehingga ikan tongkol yang sudah diolah menjadi *pindang* ikan tongkol yang memiliki daya tahan lebih lama. Salah satu pelaku dalam UMKM yang bersifat home industri di bidang *pindang* ikan tongkol, telah dilakoni oleh I Made Wisna dan Ni Ketut Subantini, yang sudah bergerak lebih dari 5 tahun, dimana UMKM yang bersifat home industri ini berlokasi di Br. Begawan, Melinggih Kelod, Payangan, Gianyar. Beliau merupakan pensiunan dari karyawan kapal pesiar yang memutuskan untuk membuka usaha UMKM di bidang *pindang* ikan tongkol.

Dengan adanya UMKM *pindang* ikan tongkol ini, bisa menjadi alternatif bagi seluruh kalangan masyarakat dalam pemenuhan gizinya, sehingga fenomena stunting gizi bisa diminimalisir dan tentunya dengan adanya UMKM *pindang* ikan tongkol ini juga bisa menjadi sumber mata pencaharian masyarakat dalam pemenuhan kebutuhannya sehari-hari. Sehingga hal ini menjadikan peneliti tertarik untuk

melakukan pengabdian melalui penelitian tentang “ Pengembangan UMKM *Pindang* Sebagai Peluang UMKM Serta Solusi Stunting Gizi Menggunakan Metode Analisis SWOT”, yang dimiliki oleh I Made Wisna tersebut. Dengan harapan peneliti bisa membantu dalam memberikan solusi dalam pengembangan UMKM *Pindang* yang dimiliki oleh I Made Wisna Dan Ni Ketut Subantini serta mampu memberikan solusi dalam upaya mengurangi stunting gizi yang terjadi, dengan berkembangnya UMKM *Pindang* ini, maka sustainability atau keberlanjutan tersedianya produk *pindang* di pasaran dapat terjamin, sehingga seluruh kalangan masyarakat bisa memiliki pilihan alternatif produk yang bisa dikonsumsi dalam pemenuhan gizi dan mampu bermanfaat secara ekonomis bagi pelaku UMKM *Pindang* ini.

## METODOLOGI PENELITIAN

Kegiatan Pengabdian ini dilakukan pada UMKM home industry *pindang* I Made Wisna Dan Ni Ketut Subantini, yang berlokasi di Br. Begawan, Melinggi Kelod, Payangan, Gianyar. Tujuan dari dilakukannya pengabdian ini yaitu untuk melakukan pengembangan usaha UMKM *pindang* ini menggunakan analisis SWOT. Selain menggunakan teknik analisis SWOT, peneliti juga menggunakan teknik observasi langsung dengan terjun kelapangan untuk mengetahui proses dari pembuatan *pindang* ikan tongkol tersebut. Serta, melakukan wawancara terkait kendala-kendala yang ditemukan oleh pelaku UMKM *pindang* ikan tongkol tersebut. Dalam kegiatan pengabdian ini dilakukan selama 2 bulan yaitu terhitung dari tanggal 5 juni 2024 sampai pada tanggal 5 agustus 2024. Tahapan kegiatan yang dilakukan selama pengabdian ini yaitu 2 tahap, diantaranya sebagai berikut:

1. Tahap persiapan

Pada tahap persiapan ini tim pengabdian melakukan kunjungan langsung ke lapangan dan meminta izin kepada pemilik UMKM *Pindang* yaitu Ni Ketut Subantini dan I Wayan Wisna untuk melakukan pengabdian dalam upaya pengembangan UMKM *Pindang* yang dimiliki dan melakukan observasi langsung

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan ini tim sudah mulai melakukan wawancara dan melakukan observasi kembali dan membuat hasil analisis SWOT berdasarkan informasi yang diperoleh dengan informan atau pemilik UMKM *pindang* serta hasil observasi yang telah dilakukan. Berdasarkan hasil analisis SWOT yang dibuat, tim pengabdian memberikan penjelasan teekait analisis SWOT yang dilakukan, dan merumuskan beberapa strategi yang bisa dilakukan untuk pengembangan UMKM *Pindang* yang mampu menunjang tingkat penjualan. Dengan bisa memaksimalkan kekuatan yang dimiliki atau *strengths*, meminialisir *weaknesses* atau kelemahan yang dimiiki, mengantisipasi *threats* atau ancaman yang akan terjadi dikemudian hari serta memanfaatkan peluang atau *opportunities* yang dimiliki.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

1. Tahap pertama

Pada tahap pertama untuk persiapan tim pengabdian berangkat menuju lokasi, bertepatan pada tanggal 4 juni 2024, sesampainya dilokasi tim pengabdian disambut dengan baik oleh pemilik usaha UMKM *Pindang* yaitu Ni Ketut Subantini dan I Wayan Wisna dan tim dipersilahkan untuk memasuki rumah yang menjadi UMKM Home Industry *Pindang*, dimana tim langsung melakukan observasi disekitaran lokasi pembuatan *pindang* dan memastikan tanggal bisa dilakukannya pengabdian, hingga diputuskan bisa mulai melakukan pengabdian dari tanggal 5 juni 2024 sampai pada 5 agustus 2024.

### 2. Tahap kedua

Pada tahap kedua ini tim diajak melihat langsung proses pembuatan pindang, dimana ketika bahan baku sampai pada lokasi pembuatan pindang, ikan tongkol yang masih segar tersebut dicuci hingga bersih. Selanjutnya belaiu menyediakan alat untuk merebus ikan tersebut, seperti, panci, air, dan yang lainnya dimana alat-alat tersebut berguna untuk membantu proses pembuatan pindang itu, setelah alat-alat tersebut di siapkan, maka beliau meuangkan air sebanyak 3 liter di dalam panci itu, dimana hitungannya 3 liter air cukup untuk merebus ikan segar sebanyak 2 kilogram. Setelah air tersebut mulai mendidih, terlebih dahulu belaiu memasukan beberapa resep rahasia yang mampu menghilangkan bau amis dari ikan dan mampu menciptakan cita rasa ikan yang lebih nikmat, setelah bumbu tersebut terendam selama 1 menit dalam didihan air panas tersebut, barulah belaiu memasukan ikan segar tersebut ke dalam panci yang sudah berisikan bumbu tersebut, dan menutup pancinya agar panas dari airnya bisa merata dan membantu proses pematangan ikan menjadi lebih baik, dimana proses pemasakan ikan tersebut di lakukan selama 20 menit.



*Foto 1 proses perebusan ikan*

Setelah 20 menit berlalu, ikan di ambil dari proses pemasakan tersebut dan di sirami dengan air dingin, hal ini di lakukan guna untuk menjaga ke higienisan ikan dan secara tidak langsung memberhentikan proses pemasakah ikan sehingga ikan memiliki kualitas ketahanan yang lebih lama. Setelah itu pindang pun siap di kirim ke konsumen.



*Foto 2 pembersihan ikan setelah proses perebusan*



*Foto 3 pindang yang sudah siap pasarkan*

### 3. Tahap Ketiga

Pada tahap ketiga ini, tim pengabdian melakukan wawancara dengan Ni Ketut Subantini selaku pemilik usaha UMKM pindang ini, dimana berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh tim terhadap pemilik usaha home industri UMKM pindang ini, tim pengabdian bisa merumuskan analisis SWOT untuk pengembangan usaha home industri atau UMKM pindang yang dimiliki oleh Ni Ketut Subantini dan I Made Wisna.



*Foto 4 Proses wawancara*

### 4. Tahap Keempat

Pada tahap ke empat ini tim merumuskan dan membuat analisis SWOT berdasarkan hasil wawancara serta observasi yang dilakukan. Analisis SWOT merupakan teknik analisis yang sesuai dalam menentukan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari suatu bisnis. Dan analisis SWOT yang dapat dirumuskan ialah pada aspek Strengths (kekuatan) meliputi jumlah produk yang di peroleh konsumen lebih banyak dibandingkan pesaing, kualitas produk yang lebih terjamin, resep yang menambah cita rasa. Dan pada aspek Weaknesses (kelemahan) meliputi kurang banyaknya tempat untuk menyimpan persediaan (stock) yaitu freezer box, kurangnya SDM atau tenaga kerja dalam membantu proses produksi, belum maksimalnya penggunaan platform media social. Sedangkan pada aspek Opportunities (Peluang) meliputi, mampu mendominasi sektor pasar atau pangsa pasar, mampu membuat berbagai olahan makanan dari bahan baku yang sama, seperti abon, pepes ikan dll., dan yang terakhir yaitu Threats (ancaman), yang meliputi Lokasi pengepul pasar diketahui oleh competitor sehingga memungkinkan terjadinya krisis stock atau persediaan bahan baku, harga bahan baku yang belum stabil.

### 5. Tahap Kelima

Berdasarkan hasil dari analisis SWOT yang dilakukan, tim pengabdian melakukan beberapa rekomendasi dan pelatihan dalam pemanfaat social media seperti what apps, facebook, dllnya untuk media promosi untuk menjajakan produk yang dijual, dimana produk pindang ini hanya dijajakan secara offline di pasar tradisional. Namun, saat ini produk ini juga bisa dijajakan secara online melalaui media social. Sehingga potensi penjualan bisa lebih maksimal, begitu juga tim memberikan rekomendasi untuk menambah karyawan lepas untuk membantu proses produksi pindang sehingga, volume produksi bisa lebih banyak dan produk yang dijajakan juga bisa lebih banyak. Serta, merekomendasikan untuk menambah freezer box untuk menyimpan stock produk pindang lebih banyak. Dimana rekomendasi dan pelatihan ini diberikan dengan harapan produksi yang dihasilkan bisa lebih banyak dan produk yang dipasarkan juga dalam volume yang maksimal sehingga keuntunga yang diperoleh juga lebih maksimal serta produk ini bisa dinikmati oleh lebih banyak masyarakat untuk mengurangi terjadinya fenomena stunting gizi.

### **Pembahasan**

Berdasarkan dari dilakukannya analisis SWOT tersebut, pemilik atau owner dari home industry Pindang ini mengetahui dari kekuatan yang dimiliki perusahaan, peluang yang di miliki, serta kekurangan dan ancaman yang di miliki juga, dengan alanisis SWOT tersebut home industry mengetahui

kekuatan dari usaha bisnisnya tersebut, diantaranya jumlah produk yang di peroleh pembeli lebih banyak di bandingkan jumlah produk yang diberikan oleh kompetitornya kepada konsumen, selain itu, ownernya juga dapat mengetahui bahwa dengan melakukan digital marketing mampu mempengaruhi tinggat penjualan produk sehingga hal tersebut menjadi pedoman dalam upaya meraup konsumen sebanyak-banyaknya. Selain itu, bisnis tersebut juga memiliki kekuatan dari resep rahasia yang di gunakan untuk meningkatkan cita rasa dari produk yang di jual.

Dari kekuatan tersebut, home industry tersebut juga memiliki peluang diantaranya mendominasi pangsa pasar, karena dengan harga yang sama tetapi produk yang di terima konsumen lebih banyak dari competitor, yang secara tidak langsung hal ini mampu mempengaruhi keputusan pembelian terhadap produk, dimana hal ini bisa menjadikan usah home industry tersebut mendominasi pada pasngsa pasarnya karena produknya di minati oleh konsumen, selain itu home industry ini juga memiliki peluang dalam menciptakan produk yang bervariasi dengan menggunakan bahan baku yang sama, dimana hal ini mampu meraup keuntungan yang lebih maksimal dari produk-produk tersebut, seperti halnya, kripik ikan, pepes ikan, maupun abon ikan. Tentunya hal ini akan mampu meningkatkan pendapatan perusahaan dan berimbas kepada perkembangan perusahaan kedepannya.

Dibalik dari kekuatan dan peluang yang di miliki perusahaan juga memiliki kelemahan yang harus di minimalisir, yaitu dengan cara menambahkan freezer box guna nantinya akan mampu menyediakan tempat penyimpanan yang lebih banyak sehingga ketika permintaan pasar meningkat, moment ini tidak di sia-siakan dengan alasan ketidak tersedianya produk yang cukup, sehingga moment ini tidak terlewatkan begitu saja, selain itu perlunya pemanfaatan tenaga kerja lepas dalam membantu proses produksi agar lebih efektif dan timeing strategi bisa aplikasikan dengan baik dalam upaya menjaga keberlanjutan proses produksi dalam memenuhi permintaan pasar yang dinamis.

Selain itu, owner juga harus memperhatikan ancaman yang bisa terjadi, yaitu dari keberadaan pengepul yang di ketahui oleh competitor mampu merubah potensi pasar yang di miliki oleh perusahaan tersebut, jadi sangat perlu bagi pemilik perusahaan untuk melakukan observasi lebih lanjut tentang keberadaan pengepul-pengepul di berbagai daerah, sehingga perusahaan tidak bergantung pada satu pengepul di satu lingkup daerah saja, selain itu harga bahan baku juga perlu di perhatikan oleh pemilik usaha, karena dengan mengetahui pengepul utama di berbagai daerah, pemilik bisa melakukan perbandingan harga bahan baku antar pengepul yang satu dengan yang lainnya, guna menekan cost pembelian bahan baku, sehingga hal ini akan membantu pengambilan keputusan dari pemilik usahan dalam upaya memperoleh bahan baku dengan kualitas yang sama namun dengan cost yang lebih sedikit.

Tidak hanya itu, dengan banyaknya produk yang bisa didistribusikan dipasaran yang mampu menciptakan kemungkinan produk bisa dinikmati oleh seluruh kalangan masyarakat, dimana hal ini juga bisa membantu masyarakat dalam pemenuhan gizi dari masing-masing individu masyarakat, karena selaian harga produk yang terjangkau bagi seuruh kalangan masyarakat, juga menjadikan pindang sebagai suatu alternatif dalam mengurangi atau meminimalisir terjadinya fenomena stunting gizi. Oleh karna itu, hal ini bisa pahami bahwa UMKM pindang bisa menjadi suatu home industry yang memiliki nilai ekonomis yang bagus bagi pelakunya serta dengan adanya UMKM pindang ini, produk yang didistribusikan ke masyarakat dan dapat dinikmati oleh masyarakat akan mampu membantu dalam permasalahan gizi yang terjadi.

### **SIMPULAN**

Simpulan yang dapat tim pengabdian sampaikan yaitu dengan adanya UMKM home Industri pindang ini memiliki 2 sisi yang bisa berjalan secara beriringan, di satu sisi produk UMKM home industri pindang ini memiliki nilai ekonomi bagi pelakunya, sehingga UMKM pindang ini bisa menjadi sumber mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan hidup bagi pelaku atau pemilik usaha UMKM Pindang ini. Dan disisi lainnya dengan banyaknya produk pindang yang beredar di pasaran dengan harga yang relatif murah menjadi salah satu produk alternatif yang bisa dijangkau oleh seluruh kalangan masyarakat untuk di konsumsi dalam pemenuhan gizi perindividu masyarakat. Mengingat ikan tongkol yang diolah menjadi pindang memiliki berbagai kandungan gizi yang beragam, sehingga hal ini juga bisa menjadi solusi dalam meminimalisir terjadinya stunting gizi yang tengah marak terjadi.

### **DAFTAR RUJUKAN**

Adriani, P., Aisyah, I. S., Wirawan, S., Hasanah, L. N., Nursiah, A., Yulistianingsih, A., & Siswati, T.

(n.d.). *STUNTING*.

Balita, P. (2022). *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI STUNTING PADA BALITA*. 2(2), 213–219.

<https://aksi.bangda.kemendagri.go.id/datastuntingprovinsibali>

<https://nilaigizi.com/kandungangiziikantongkol>

Ilmiah, J., & Pendidikan, W. (2024). *Analisis Faktor Penyebab Stunting pada Anak Usia Dini Dini Nurpadilah 1, Hayani Wulandari 2 1,2 PGPAUD, Universitas Pendidikan Indonesia, Indonesia*. 10(June), 153–158.

Kiptiyah, M., Rohman, A., & Madura, U. T. (2024). *Analisis kelayakan bisnis pada usaha umkm petis ikan tongkol desa sepulu ditinjau dari aspek pemasaran*. 2(6).

Nirmalasari, N. O. (2025). *STUNTING PADA ANAK : PENYEBAB DAN FAKTOR RISIKO STUNTING DI INDONESIA*. 14(1), 19–28. <https://doi.org/10.20414/Qawwam.v14i1.2372>

Tahir, R. (2023). *STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN IKAN TONGKOL ( Euthynnus Affinis ) DI KELURAHAN LONRAE Kelurahan Lonrae Kecamatan Tanete Riattang Timur Kabupaten Bone salah satu daerah*. 2(1), 153–161. <https://doi.org/10.1234/jit.v2i1>