

OPTIMALISASI USAHA BLADO SNACK MELALUI AHLI TEKNOLOGI DIVERSIFIKASI DAN FORTIFIKASI IKAN PATIN DI BANGKINANG

Mery Sukmiwati^{1*}, Tjipto Leksono¹, N. Ira Sari¹

¹Jurusan Teknologi Hasil Perikanan, Fakultas Perikanan dan Kelautan, Universitas Riau, Pekanbaru, Indonesia

* Penulis Korespondensi : mery.sukmiwati@lecturer.unri.ac.id

Abstrak

Hasil dari pelatihan dan penyuluhan pada masyarakat mitra UKM Blado Snack ditemukan beberapa permasalahan yang selanjutnya dicarikan solusinya. Diantaranya, kurang memadainya alat yang digunakan dalam pengolahan, sehingga mengakibatkan terbatasnya jumlah produksi dan sekaligus mengakibatkan terbatasnya jangkauan pemasaran produk Blado Snack. Selain itu, kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang Cara Pengolahan Pangan yang Baik (CPPB-IRT) serta manajemen wirausaha mikro yang terintegrasi. Metode yang dilakukan dalam pengabdian ini adalah kualitatif dengan mengumpulkan data melalui, wawancara, observasi, penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan terhadap mitra UKM. Kesimpulannya peserta pelatihan mendapatkan pengetahuan dan pemahaman tentang CPPB-IRT dan manajemen wirausaha mikro yang terintegrasi. Dan juga mitra mendapatkan peralatan pengolahan yang mendukung usaha. Dari hasil kegiatan pengabdian mitra sudah dapat memperluas pemasaran dengan mengikuti stand di beberapa pusat perbelanjaan di Pekanbaru.

Kata kunci: Blado Snacks, CPPB-IRT, Diversifikasi, Fortifikasi, UMKM

Abstract

The results of the training and counseling to the Blado Snack UKM partner community found several problems which then sought solutions. Among them, the inadequate equipment used in processing has resulted in a limited amount of production and at the same time resulted in a limited marketing range for Blado Snack products. In addition, there is a lack of knowledge and understanding of Good Food Processing Practices (CPPB-IRT) and integrated micro-entrepreneur management. The method used in this service is qualitative by collecting data through interviews, observation, counseling, training, and mentoring of UKM partners. In conclusion, the training participants gain knowledge and understanding of CPPB-IRT and integrated micro-entrepreneur management. And also partners get processing equipment that supports the business. From the results of partner service activities, they have been able to expand marketing by participating in stands at several shopping centers in Pekanbaru.

Keywords: Blado Snacks, CPPB-IRT, Diversification, Fortification, UMKM

1. PENDAHULUAN

Desa Bangkinang berada di Kabupaten Kampar merupakan salah satu desa yang perkembangannya cukup pesat. Dikarenakan desa tersebut memiliki banyak kelompok kelompok usaha rumahan, yang saling bekerjasama dalam membina usaha mereka untuk dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga. Industri makanan dan minuman merupakan sektor yang terus berkembang dan memiliki potensi besar untuk

memberikan kontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

Dalam konteks ini, usaha Blado Snack di Bangkinang hadir dengan berbagai produk berbasis ikan patin, seperti stick ikan patin, ikan salai podeh, dan peyek ikan patin. Dalam rangka mengoptimalkan usaha ini, penerapan teknologi diversifikasi dan fortifikasi ikan patin memiliki peran yang penting. Pendampingan melalui ahli teknologi diversifikasi dan fortifikasi ikan patin di Bangkinang menjadi langkah strategis dalam

meningkatkan nilai tambah produk Blado Snack serta memastikan kualitas dan keamanan produk yang dihasilkan.

Masyarakat sasaran dari kegiatan yang akan dilakukan terutama dipilih atau dititik beratkan kepada mitra atau ibu rumah tangga yang ada di Bangkinang, ditambah dengan remaja putri yang ada. Untuk itu jumlah peserta dari kegiatan yang ingin dilaksanakan dibatasi sekitar 30 orang. Teknologi hasil riset yang akan di terapkan adalah alih teknologi diversifikasi dan fortifikasi ikan pada blado snack.

Permasalahan utama bagi pelaku usaha tersebut adalah kurang memadainya alat yang digunakan dalam pengolahan, sehingga mengakibatkan terbatasnya jumlah produksi dan sekaligus mengakibatkan terbatasnya jangkauan pemasaran produk Blado Snack. Selain itu, kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang Cara Pengolahan Pangan yang Baik (CPPB-IRT) serta manajemen wirausaha mikro yang terintegrasi.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan pada mitra di Bangkinang yaitu dalam meningkatkan produksi produk blado snack, membuat spesifikasi produk sesuai standarisasi pangan, memberikan pelatihan pembuatan desain kemasan dan pelabelan, dan memberikan pemahaman tentang peran pentingnya UKM dalam pengembangan usaha.

Target yang hendak dicapai antara lain peserta pelatihan mengerti pentingnya keberadaan komunitas UKM yang banyak memberikan informasi tentang kemajuan usaha serta program-program yang ditawarkan oleh pemerintah untuk mendukung pengembangan UKM.

Maka dari itu perlu suatu terobosan untuk meningkatkan usaha mitra di Bangkinang melalui pengembangan usaha yang bermitra dan mempunyai komunitas UKM agar dapat maju bersama sesama anggota mitra maupun komunitas UKM lainnya yang keberadaannya didukung oleh pemerintah.

Pembuatan produk berbasis Ikan merupakan salah satu alternatif pengolahan diversifikasi dan difortifikasi ikan, untuk membudayakan kebiasaan makan ikan meskipun ikan bukan komponen utama yang terdapat dalam produk-produk blado snack. Disamping itu juga penambahan ikan pada produk-produk blado snack merupakan salah satu upaya untuk menambah keanekaragaman produk olahan hasil perikanan.

Melalui analisis dan pembahasan yang komprehensif, diharapkan jurnal ini dapat memberikan wawasan dan pemahaman yang lebih baik tentang usaha Blado Snack serta manfaat dan peluang yang dapat dihasilkan melalui penerapan teknologi diversifikasi dan fortifikasi ikan patin di Bangkinang (Hakim, 2019).

2. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Alih Teknologi yang diterapkan kepada kelompok sasaran adalah : Cara berproduksi dengan baik (good

manufacturing practice, GMP) dan CPPB-IRT, Manajemen pengembangan produk dan usaha produk Blado Snacks terutama pengembangan jaringan pemasaran. Alih teknologi tersebut dilakukan dengan menggunakan metode PALS, prinsip dasar dari metode PALS (Participatory Action Learning System, adalah pelibatan anggota kelompok, termasuk pengurus kelompok dalam proses pembelajaran aktif partisipan dan teknologi UMKM yaitu dengan cara pengenalan teknologi proses pengolahan produk Blado Snacks, pengenalan tentang sanitasi di tempat usaha, dan memberikan penguatan dari aspek manajemen dan tata kelola usaha.

Metode penerapan yang akan dilaksanakan dalam kegiatan ini adalah berupa pendidikan, dengan metode ceramah, diskusi, demonstrasi dan simulasi teknik pengolahan/pembuatan produk cemilan dengan bahan baku berbasis ikan patin dengan uraian sebagai berikut:

1. Metode ceramah, digunakan untuk menguraikan materi dan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan produk cemilan dari bahan berbasis ikan dan teknik pembuatan produk cemilan dari ikan patin dengan penambahan nangka.
2. Metode diskusi, dilakukan di dalam dan di luar ruangan atau pun disetiap kesempatan yang ada jika diperlukan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Konsep Usaha Blado Snack

Blado Snack adalah UKM yang berasal dari daerah Bangkinang, Kabupaten Kampar, Riau, Indonesia. Blado Snack terkenal karena menggunakan bahan dasar ikan patin yang diolah menjadi keripik atau makanan ringan yang renyah. Blado Snack memiliki cita rasa yang khas dan umumnya digemari oleh masyarakat sebagai camilan sehari-hari atau sebagai oleh-oleh khas daerah. Makanan ini biasanya memiliki rasa gurih dan pedas karena bumbu khas yang digunakan dalam proses pembuatannya. Blado Snack juga memiliki keunggulan nutrisi, terutama kandungan protein dari ikan patin sebagai bahan utamanya. Makanan ini telah menjadi salah satu produk unggulan daerah Blado dan semakin populer di kalangan wisatawan maupun masyarakat umum. Beberapa produk dari Blado Snack adalah Stik Ikan Patin, Salai Poteh, Peyek Ikan Patin.



Gambar 1. Stick Ikan Patin

Bangkinang sering dikunjungi oleh wisatawan lokal dan mancanegara. Wisatawan sering mencari oleh-oleh khas daerah yang dapat dijadikan sebagai kenang-kenangan atau

Gambar 2. Ikan Salai podeh



Gambar 3. Peyek ikan patin

Minat Konsumen: Bangkinang sebagai salah satu kota di Riau memiliki populasi yang cukup besar dan memiliki kebiasaan konsumsi camilan atau makanan ringan. Minat konsumen terhadap camilan lokal yang memiliki cita rasa khas dan unik dapat menjadi peluang bagi Blado Snack untuk diterima di pasar Bangkinang (Sari dkk., 2019).

Keanekaragaman Kuliner: Bangkinang dikenal memiliki keanekaragaman kuliner dengan berbagai variasi makanan dan camilan. Masyarakat setempat sering mencari pengalaman baru dalam hal makanan. Blado Snack dengan citarasa yang berbeda dan berasal dari daerah asalnya, dapat menarik minat konsumen yang mencari variasi dalam kuliner.

Bangkinang memiliki potensi sebagai pusat kegiatan ekonomi dan pariwisata di Riau yang terus berkembang. Dengan pertumbuhan ekonomi dan peningkatan jumlah penduduk, potensi pasar Blado Snack di Bangkinang dapat terus meningkat seiring dengan peningkatan permintaan masyarakat terhadap camilan lokal yang berkualitas. (Sadiyah & Tazkiya, 2023)

Tantangan dalam Bisnis Blado Snack di Bangkinang: Tantangan utama dalam bisnis Blado Snack

cinderamata. Blado Snack sebagai camilan khas daerah Blado dapat menjadi pilihan menarik bagi wisatawan untuk mencicipi dan membawa pulang.

Promosi dan pemasaran yang efektif dapat memperluas pasar untuk Blado Snack di Bangkinang. Melalui strategi promosi yang tepat, seperti penyebaran sampel produk, pemasaran online, dan kerjasama dengan toko atau warung makan di Bangkinang, Blado Snack dapat meningkatkan kesadaran konsumen dan memperluas pangsa pasarnya.

adalah pengadaan bahan baku yang berkualitas dan memadai. Mengingat Blado Snack terdiri dari tiga produk berbeda, yaitu stick ikan patin, ikan salai podeh, dan peyek ikan patin, penting untuk menjaga pasokan ikan patin yang cukup untuk memproduksi semua produk tersebut dengan kualitas yang baik. (Dahlia dkk., 2019).

Blado Snack mengandalkan pemrosesan ikan patin untuk menghasilkan produk yang enak dan tahan lama. Tantangan dalam pemrosesan adalah memastikan bahwa ikan patin diolah dengan baik untuk menghasilkan tekstur, rasa, dan aroma yang diinginkan. Selain itu, pengawetan juga menjadi tantangan penting dalam mempertahankan kualitas produk Blado Snack agar tetap segar dan tidak rusak dalam jangka waktu yang lama.

Bisnis makanan ringan, termasuk Blado Snack, menghadapi persaingan yang ketat di pasar. Tantangan dalam hal ini adalah menciptakan keunggulan kompetitif yang membedakan Blado Snack dari produk serupa di pasar. Diperlukan strategi pemasaran yang efektif, inovasi produk, dan pemahaman yang baik tentang preferensi konsumen untuk memenangkan persaingan ini.

Dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang ini, penting untuk melakukan riset pasar yang mendalam, memperkuat branding dan citarasa unik, serta menjaga kualitas produk yang konsisten. Dengan strategi yang tepat, Blado Snack memiliki peluang untuk sukses dan berkembang di pasar Bangkinang.

3.2. Peran Teknologi Diversifikasi dan Fortifikasi Ikan Patin

Peran Teknologi Diversifikasi dan Fortifikasi Ikan Patin di Bangkinang: Teknologi diversifikasi memungkinkan pengembangan berbagai produk baru berbasis ikan patin di Bangkinang. Melalui teknologi ini, Blado Snack dapat menciptakan variasi produk yang lebih banyak, seperti stick ikan patin, ikan salai podeh, dan peyek ikan patin. Diversifikasi produk membantu meningkatkan nilai tambah dan menghadirkan pilihan yang lebih beragam bagi konsumen.

Melalui teknologi fortifikasi, ikan patin dapat diperkaya dengan berbagai nutrisi penting, seperti vitamin, mineral, dan asam lemak omega-3. Hal ini memberikan manfaat kesehatan yang lebih besar bagi konsumen. Fortifikasi ikan patin dalam Blado Snack dapat meningkatkan nilai gizi produk dan menarik minat konsumen yang peduli akan kesehatan dan gizi.

Teknologi diversifikasi dan fortifikasi memberikan kesempatan untuk mengembangkan produk Blado Snack yang lebih inovatif. Misalnya, dengan menggabungkan ikan patin dengan bahan-bahan lain yang sehat, seperti sayuran atau rempah-rempah, dapat menciptakan produk yang unik dan menggugah selera. Hal ini memungkinkan Blado Snack untuk tetap relevan dengan tren dan preferensi konsumen yang terus berkembang.

Dengan menerapkan teknologi diversifikasi dan fortifikasi, Blado Snack dapat memperoleh keunggulan kompetitif di pasar. Produk yang lebih beragam, bernilai gizi tinggi, dan inovatif dapat membantu Blado Snack bersaing dengan produk camilan lainnya. Hal ini penting untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar di Bangkinang.

Penerapan teknologi diversifikasi dan fortifikasi ikan patin juga dapat memberdayakan petani dan pelaku usaha di Bangkinang. Dengan mempelajari dan mengimplementasikan teknologi ini, mereka dapat meningkatkan nilai tambah produk ikan patin lokal dan meningkatkan pendapatan. Selain itu, peningkatan produksi ikan patin yang dibutuhkan untuk Blado Snack juga dapat memberikan dampak positif pada sektor perikanan lokal.

Melalui peran teknologi diversifikasi dan fortifikasi ikan patin, Blado Snack dapat meningkatkan kualitas produk, nilai gizi, variasi produk, dan daya saing di pasar Bangkinang. Selain itu, penggunaan teknologi ini juga memberikan dampak positif dalam pemberdayaan petani dan pelaku usaha lokal, serta mendukung pengembangan sektor perikanan di daerah tersebut.

Melalui penerapan teknologi diversifikasi dan fortifikasi, usaha Blado Snack dapat memperoleh manfaat yang signifikan, termasuk peningkatan nilai gizi produk, pengembangan produk yang beragam, diferensiasi dari pesaing, penjangkauan pasar yang lebih luas, dan peningkatan citra bisnis. Semua manfaat ini dapat berkontribusi pada kesuksesan dan pertumbuhan usaha Blado Snack di pasar.

3.3. Implementasi Teknologi Diversifikasi dan Fortifikasi dalam Blado Snack

Proses Produksi Blado Snack yang Menggunakan Ikan Patin Diversifikasi di Bangkinang dapat meliputi langkah-langkah berikut:

Persiapan Bahan Baku:

A. Memastikan ketersediaan ikan patin segar dan berkualitas sebagai bahan utama,

B.

Membersihkan dan mempersiapkan ikan patin, seperti menghilangkan sisik, insang, dan bagian yang tidak digunakan. Pengolahan Ikan Patin:

C. Mencacah atau menggiling daging ikan patin menjadi bentuk yang lebih halus.

D. Menambahkan bumbu dan rempah-rempah sesuai dengan resep dan citarasa yang diinginkan.

E. Mengaduk dan mencampurkan bahan hingga merata, sehingga diperoleh adonan ikan patin yang konsisten.

Pemrosesan Stick Ikan Patin:

A. Membentuk adonan ikan patin menjadi stik dengan ukuran yang diinginkan.

B. Menggoreng stik ikan patin dalam minyak panas hingga matang dan berwarna keemasan.

C. Mengeringkan stik ikan patin secara alami atau dengan menggunakan oven untuk mendapatkan tekstur yang renyah.

D. Mengeringkan stik ikan patin secara alami atau dengan menggunakan oven untuk mendapatkan tekstur yang renyah.

Pemrosesan Ikan Salai Podeh:

A. Membentuk adonan ikan patin menjadi potongan-potongan kecil atau lembaran tipis.

B. Mengasap adonan ikan patin menggunakan kayu bakar atau mesin pengasap hingga matang dan menghasilkan aroma dan rasa yang khas.

C. Mengeringkan ikan salai podeh secara alami atau dengan menggunakan oven hingga kering dan renyah.

Pemrosesan Peyek Ikan Patin:

A. Mencampurkan adonan ikan patin dengan bahan tambahan, seperti tepung terigu, tepung beras, dan bumbu lainnya.

B. Menggoreng adonan ikan patin dalam minyak panas hingga matang dan berwarna kecokelatan.

C. Mengeringkan peyek ikan patin secara alami hingga kering dan renyah.

Penyimpanan dan Pengemasan:

A. Menyimpan produk Blado Snack yang telah matang dalam wadah yang bersih dan kedap udara untuk menjaga kelembapan dan kesegaran.

B. Mengemas produk Blado Snack dalam kemasan yang sesuai, seperti plastik, kantong aluminium, atau kemasan vakum, untuk menjaga mutu produk dan memudahkan penjualan.

Setelah melewati proses-produksi, Blado Snack yang menggunakan ikan patin diversifikasi siap untuk didistribusikan dan dipasarkan kepada konsumen di Bangkinang. Proses ini penting untuk memastikan kualitas, rasa, dan tekstur yang diinginkan dalam produk Blado Snack yang bervariasi.

3.4. Kegiatan Penyuluhan dan Pelatihan yang Telah Dilaksanakan

Kegiatan yang sudah dikerjakan dan yang dilaporkan pada saat ini antara lain adalah sudah dilakukan pelatihan dan pendampingan kelompok usaha Blado

Snack melalui alih teknologi diversifikasi dan fortifikasi ikan serta pelatihan pembuatan Blado Snack. Kegiatan ini dilakukan oleh ketua tim yaitu Ibu Dr. Ir. Mery Sukmiwati, M.Si. Disamping itu juga telah dilakukan penyuluhan mengenai Cara Produksi Produk Pangan yang Baik serta penyuluhan Manajemen wirausaha meliputi: Manajemen produksi, Manajemen keuangan, Manajemen SDM dan Pemasaran pada kelompok mitra.



Gambar 4. Penyuluhan CPPB-IRT

Kegiatan selanjutnya penyuluhan tentang alih teknologi oleh Dr. Ir. Tjipto Leksono, M.Phil mengenai pengolahan produk snack yang dideversifikasi dan difortifikasi dengan penambahan tulang seta daging ikan patin.



Gambar 5. Penyuluhan Alih Teknologi

Selanjutnya, kegiatan penyerahan alat Deep fryer dan Vakum Presto kepada mitra owner Blado Snack Ibu Siti Nurjannah. Kegiatan ini dilakukan oleh ketua (Dr. Ir. Mery Sukmiwati) serta anggota pengabdian yaitu Ir. N. Ira Sari, dan dihadiri oleh peserta dari beberapa UKM setempat dan Mahasiswa KKN Desa Kumantan Universitas Riau. Diharapkan dapat menambah total

produksi yang banyak dalam waktu yang relatif singkat sehingga pemasaran dapat dilakukan secara lebih luas.



Gambar 6. Kegiatan Penyerahan Deep Fryer dan Vakum Presto

3.5. Evaluasi dan Pengembangan Usaha Blado Snack

Evaluasi dan pengembangan usaha Blado Snack di Bangkinang merupakan langkah penting dalam memastikan kesuksesan dan pertumbuhan bisnis. Berikut adalah beberapa aspek yang perlu dievaluasi dan dikembangkan seperti peningkatan Produk dan Inovasi.

Menerapkan inovasi produk dengan meluncurkan varian baru, rasa baru, atau kemasan yang menarik. Berdasarkan umpan balik konsumen dan trend pasar. Mengembangkan produk diversifikasi dengan menggabungkan ikan patin dengan bahan-bahan baru yang sesuai dengan preferensi konsumen, seperti bumbu tradisional atau rempah-rempah lokal. Peningkatan proses produksi. Mengevaluasi efisiensi dan kualitas dalam proses produksi Blado Snack. Identifikasi area-area yang dapat ditingkatkan untuk mengurangi biaya produksi, meningkatkan produktivitas, dan menjaga kualitas produk.

Mengevaluasi efisiensi dan kualitas dalam proses produksi Blado Snack. Identifikasi area-area yang dapat ditingkatkan untuk mengurangi biaya produksi, meningkatkan produktivitas, dan menjaga kualitas produk.

Menerapkan sistem manajemen kualitas yang baik untuk memastikan konsistensi produk, kebersihan produksi, dan kepatuhan terhadap standar keamanan pangan.

Pemasaran dan promosi, mengevaluasi strategi pemasaran yang digunakan dan mengidentifikasimedia

pemasaran yang efektif. Menyesuaikan strategi pemasaran dengan preferensi konsumen dan tren pemasaran terkini. Mengembangkan kampanye promosi yang kreatif dan efektif untuk meningkatkan kesadaran merek, menarik konsumen baru, dan mempertahankan konsumen yang sudah ada.

Pengembangan jaringan distribusi, mengevaluasi jaringan distribusi yang ada, termasuk toko, warung, atau platform e-commerce yang menjual produk Blado Snack. Menjalin kerjasama dengan mitra distribusi yang baru untuk memperluas jangkauan pasar.

Memperkuat kerjasama dengan toko dan warung makan lokal di Bangkinang untuk memasarkan dan menjual produk Blado Snack secara lebih luas.

Dengan melakukan evaluasi dan pengembangan secara terus-menerus, usaha Blado Snack dapat mengidentifikasi area peningkatan, mengatasi tantangan, dan memanfaatkan peluang bisnis. Dengan demikian, bisnis Blado Snack dapat berkembang dan menjadi lebih sukses di Bangkinang.

3.5. Manfaat dan Dampak Optimalisasi Usaha Blado Snack

Manfaat bagi Pelaku Usaha dan Masyarakat Lokal di Bangkinang dari usaha Blado Snack, Pelaku Usaha:

Pendapatan dan Keuntungan: Usaha Blado Snack dapat menjadi sumber pendapatan dan keuntungan yang stabil bagi pelaku usaha. Dengan peningkatan penjualan dan pengembangan produk, pelaku usaha dapat meningkatkan pendapatan mereka secara signifikan.

Pemberdayaan Ekonomi Lokal: Usaha Blado Snack dapat memberdayakan ekonomi lokal dengan melibatkan petani ikan patin, pembuat bahan baku, pekerja produksi, dan mitra distribusi lokal. Hal ini menciptakan peluang kerja dan memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi Bangkinang.

Masyarakat Lokal: Usaha Blado Snack dapat membuka peluang kerja bagi masyarakat lokal. Masyarakat dapat bekerja sebagai petani ikan patin, pekerja produksi, karyawan penjualan, atau mitra distribusi, yang secara langsung atau tidak langsung mendukung pengembangan usaha dan mengurangi tingkat pengangguran. Dengan adanya lapangan kerja yang tersedia, masyarakat lokal memiliki kesempatan untuk meningkatkan pendapatan mereka dan meningkatkan taraf hidup.

Blado Snack sebagai camilan lokal khas Bangkinang dapat menjadi kebanggaan masyarakat setempat. Promosi dan pengembangan usaha Blado Snack juga membantu mempromosikan kuliner lokal Bangkinang, sehingga menciptakan identitas kuliner yang kuat bagi daerah tersebut.

3.6. Kendala dan Solusi dalam Optimalisasi Usaha Blado Snack

A. Manajemen Kualitas Produk:

Kendala: Memastikan kualitas produk Blado Snack yang konsisten dan sesuai dengan standar yang ditetapkan dapat menjadi tantangan, terutama dalam proses produksi yang berulang. Solusi: Menerapkan sistem manajemen kualitas yang baik, seperti HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point), untuk memastikan kontrol kualitas yang ketat dalam setiap tahap produksi. Melakukan pengujian laboratorium teratur terhadap produk untuk memverifikasi kualitas dan keamanannya. (Sumarto dkk., t.t.).

B. Persaingan dalam Pasar:

Kendala: Persaingan yang ketat dengan produk camilan sejenis di pasar dapat menjadi hambatan dalam memperoleh pangsa pasar yang signifikan. Solusi: Mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dengan fokus pada keunikan produk Blado Snack dan keunggulan kompetitifnya. Meningkatkan visibilitas merek melalui promosi yang kreatif, kerjasama dengan toko dan warung lokal, serta pemanfaatan platform online untuk memperluas jangkauan pasar. (Santoso dkk., 2018)

C. Distribusi dan Penyaluran Produk:

Kendala: Memastikan distribusi yang efisien dan penyaluran produk Blado Snack yang tepat waktu dan terjangkau dapat menjadi tantangan, terutama jika belum memiliki jaringan distribusi yang kuat. Solusi: Membangun kemitraan dengan toko, warung makan, atau supermarket lokal di Bangkinang untuk menjual produk Blado Snack secara lebih luas. Memanfaatkan platform e-commerce atau aplikasi pengiriman makanan untuk mencapai konsumen yang lebih luas dan meningkatkan aksesibilitas produk. (Sofiana dkk., 2021).

D. Regulasi dan Perizinan:

Kendala: Memenuhi persyaratan perizinan dan regulasi pangan yang berlaku dapat menjadi kendala dalam menjalankan usaha Blado Snack. Solusi: Melakukan penelitian yang mendalam tentang persyaratan perizinan dan regulasi pangan yang relevan, dan memastikan kepatuhan terhadapnya. Mengajukan perizinan yang diperlukan dan menjalin komunikasi yang baik dengan otoritas terkait untuk memastikan kepatuhan yang berkelanjutan.

Dengan mengidentifikasi kendala-kendala tersebut dan mencari solusi yang tepat, usaha Blado Snack dapat mengatasi hambatan yang mungkin terjadi dan meraih kesuksesan dalam optimalisasi usahanya di

Bangkinang. Penting untuk tetap fleksibel, adaptif, dan responsif terhadap perubahan pasar dan kebutuhan konsumen untuk mencapai hasil yang lebih baik (Syahrul dkk., 2018).

4.KESIMPULAN

Dalam mengoptimalkan usaha Blado Snack di Bangkinang, terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan. Teknologi diversifikasi dan fortifikasi ikan patin memiliki peran penting dalam pengembangan produk yang beragam, bernilai gizi tinggi, dan inovatif. Dalam proses produksi Blado Snack, penting untuk memastikan kualitas dan keamanan produk, baik dari segi bahan baku, proses produksi, maupun penyimpanan. Usaha Blado Snack memiliki manfaat signifikan bagi pelaku usaha dan masyarakat lokal, seperti pemberdayaan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, dan promosi budaya lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Riau atas bantuan dana DIPA dengan nomor kontrak 8396/UN 19.5.1.3/AI.04/2023.

DAFTAR PUSTAKA

- Dahlia, Sumarto, Desmelati, Suparmi, L. T. (2019). Penerapan Teknologi Diversifikasi Biskuit dengan Penambahan Tepung Ikan Gabus (*Ophiocephalus Striatus*) di Desa Pangkalan Pisang Kecamatan Koto Gasib Kabupaten Siak Provinsi Riau. *Journal of Rural and Urban Community Empowerment*, 1(1), 41–50.
- Hakim, F. (2019). Strategi Pemasaran Fillet Ikan Patin di Kabupaten Kampar Provinsi Riau (Studi Kasus CV.Graha Pratama Fish). *Skripsi*.
- Sa'diyah, H., & Tazkiyah, U. A. (2023). *Pelatihan Inovasi Produk Snack Stik Bawang di Desa Kedungwangi Training on Product Innovation of Onion Stick in Kedungwangi Village*. 7(1), 67–76. <http://journal.unhas.ac.id/index.php/panritaabdi>
- Santoso, S. I., Susanti, S., Risqiati, H., Setiadi, A., & Nurfadillah, S. (2018). Potensi Usaha Mie Bayam sebagai Diversifikasi Produk Mie Sehat. *Jurnal Aplikasi Teknologi Pangan*, 7(3), 127–131. <https://doi.org/10.17728/jatp.2690>
- Sari, M., Sofiana, J., Kushadiwijayanto, A. A., Safitri, I., Helena, S., & Aritonang, A. B. (2021). Pelatihan Diversifikasi Pangan Berbasis Rumput Laut Sebagai Usaha Peningkatan Sistem Imunitas Tubuh Masyarakat Pulau Lemukutan Selama Pandemi Covid-19. *Journal of Community Engagement in Health*, 4(2), 453–459. <https://jceh.org/index.php/JCEH/article/view/164%0Ahttps://jceh.org/index.php/JCEH/article/download/164/176>
- Sari, N. I., Iriani, D., Hasan, B., & Leksono, T. (2019). Pengolahan snack ikan patin sebagai cemilan sehat di Kelurahan Rumbai Bukit Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru. *Unri Conference Series: Community Engagement*, 1, 663–669. <https://doi.org/10.31258/unricsce.1.663-669>
- Sumarto, S., Desmelati, D., Dahlia, D., Suparmi, S., Dewita, D., & Rengi, P. (2022). Pengembangan Alih Teknologi Pengolahan Mie Sagu Ikan Biang (*Ilisha elongata*) di Kube “Dian Lestari” Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti. *Journal of Rural and Urban Community Empowerment*, 3(2), 37–44. <https://doi.org/10.31258/jruce.3.2.37-44>
- Setiawati, I., Syahrullah, Y., Purnama Jati, T., & Djeimy Kusnaman, dan. (2021). *Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers “Tema: 8 Pengabdian Kepada Masyarakat” Diversifikasi Produk Garam Rebus Fortifikasi Kelor pada Kelompok Usaha Garam Rakyat Mekarsari, Desa Pandansari, Kec.Brebes*. 3, 507–513.
- Syahrul, S., Dewita, D., & Restu, R. (2018). Implementasi pewarna alami untuk diversifikasi mie sagu ikan pada pelaku usaha mikro mie sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti, Riau. *Riau Journal of Empowerment*, 1(1), 31–36. <https://doi.org/10.31258/raje.1.1.4>



Volume 29 Nomor 4 Oktober-Desember 2023
P-ISSN: 0852-2715. E-ISSN: 2502-7220