


Penguatan Motivasi Berwirausaha Melalui Pendampingan Rintisan Bisnis Cireng Isi Ikan Salem di Purworejo

¹⁾Esti Margiyanti Utami, ²⁾Endah Pri Ariningsih, ³⁾Fitri Rahmawati, ⁴⁾Titin Ekowati*

^{1,2,3,4)}Universitas Muhammadiyah Purworejo, Purworejo, Indonesia

Email Corresponding: titinekowati@umpwr.ac.id*

| INFORMASI ARTIKEL | ABSTRAK |
|---|---|
| Kata Kunci: Pendampingan Rintisan Bisnis Bisnis Kuliner Cireng Ikan Salem | Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk pendampingan rintisan bisnis. Metode pendampingan untuk memecahkan masalah yang ada dengan menggunakan motivasi bisnis, konsultasi bisnis, praktek bisnis, dan monitoring bisnis. Tujuan pendampingan usaha pemula ini, kelompok rintisan bisnis dapat lebih mengembangkan usaha yang telah dirintis bersama kelompoknya. Tujuan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan pendampingan usaha bagi kelompok rintisan bisnis pembuatan Cireng dengan isian ikan Salem suwir guna mengembangkan potensi lokal yang ada di Purworejo. Hasil menunjukkan bahwa kelompok rintisan bisnis yang sudah didampingi dapat membuat perencanaan bisnis dengan baik, melakukan praktek bisnis dengan hasil yang cukup memuaskan, membuat berbagai sarana iklan dan promosi, serta menjalin kerjasama dengan baik dengan pemasok, penyalur dan konsumen, serta dapat memiliki pemahaman tentang penyusunan rencana bisnis sampai ke praktek bisnis. Pentingnya pengabdian ini, rintisan bisnis dapat meningkatkan pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan tentang bisnis kuliner. Metode pendampingan ini juga dapat diterapkan pada kelompok rintisan bisnis dengan produk yang berbeda sesuai dengan potensi yang ada. |
| Keyword: Assistance Business Startup Culinary Business Cireng Salem Fish | ABSTRACT This community service activity is carried out in the form of business start-up mentoring. The mentoring method to solve existing problems uses business motivation, business consultation, business practices, and business monitoring. The purpose of this start-up business mentoring is for the business start-up group to further develop the business that has been pioneered together with their group. The purpose of this community service is to provide business mentoring for the business start-up group making Cireng with shredded Salem fish filling to develop local potential in Purworejo. The results show that the business start-up group that has been mentored can make a good business plan, carry out business practices with quite satisfactory results, create various advertising and promotional media, and establish good cooperation with suppliers, distributors and consumers, and can have an understanding of the preparation of business plans to business practices. The importance of this service, business start-ups can increase knowledge, experience, and skills about culinary business. This mentoring method can also be applied to business start-up groups with different products according to the existing potential. |
| | This is an open access article under the CC-BY-SA license. |
| |  |

I. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara tropis yang dilalui garis katulistiwa sehingga memiliki keragaman sumber daya alam yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan makanan, seperti potensi perikanan dan kelautan yang sangat besar (Nababan, R.P., & Nofrian, 2025). Permasalahan yang dihadapi oleh Indonesia saat ini adalah konsumsi ikan yang relatif masih rendah apabila dibandingkan dengan negara lain seperti Malaysia yang sudah mencapai 70 kg/kapita/tahun, Singapura sebanyak 80 kg/kapita/tahun dan Jepang yang konsumsi ikannya hampir mencapai 100 kg/kapita/tahun (Lubis, E., Pane, A. B., & Fatoni, 2019). Dengan laut yang luas dan pengelolaan sumber daya laut yang baik seharusnya Indonesia dapat menjadi negara dengan konsumsi ikan tertinggi di dunia. Ikan mengandung berbagai macam nutrisi yang diperlukan tubuh, terutama protein, omega

3 dan omega 6 yang penting untuk pertumbuhan dan perkembangan otak (Ilza, M., & Siregar, 2015).

Potensi ini dapat dimanfaatkan untuk pembuatan berbagai macam produk olahan makanan. Salah satu produk makanan yang sangat populer di kalangan pecinta kuliner adalah adalah produk Cireng yang merupakan kuliner lokal yang digemari oleh semua kalangan, baik anak-anak, remaja, dewasa, maupun orang tua. Usaha Cireng isi ikan salem merupakan bisnis kuliner yang menawarkan variasi inovatif dari makanan tradisional cireng dengan isian ikan salem yang segar, gurih, dan sehat. Produk ini ditargetkan untuk pasar makanan ringan berkualitas tinggi dengan harga terjangkau. Misi perusahaan yaitu kami berkomitmen untuk menghadirkan cireng yang inovatif dan lezat, diisi dengan ikan salem berkualitas. Dengan mengedepankan cita rasa autentik dan bahan-bahan sehat, cireng populer sebagai makanan ringan tradisional, memberikan pilihan yang menarik dan nikmat kepada konsumen.

Bisnis usaha cireng berkompetisi dengan usaha makanan ringan serupa, akan tetapi dengan menawarkan keunikan pada penggunaan isian ikan berkualitas dan konsep tradisional-modern diharapkan dapat menarik perhatian konsumen. Penggunaan isian ikan sebagai alternatif adalah ikan salem dikarenakan ikan-ikan ini merupakan hasil tangkapan lokal yang melimpah sehingga mudah diperoleh dengan harga yang relatif terjangkau. Selain itu ikan salem kaya akan protein, omega-3, dan nutrisi penting lainnya yang baik untuk kesehatan, sehingga dapat meningkatkan nilai gizi dari produk cireng itu sendiri.

Ikan salem, juga dikenal sebagai mackerel Pasifik, adalah spesies ikan yang termasuk dalam keluarga Scombridae. Ikan salem memiliki kandungan kimiawi utama berupa air (66-84%), protein (15-24%), dan lemak (0,122%). Sebagai salah satu komoditas perikanan di Indonesia, ikan ini banyak diminati karena harganya yang ekonomis serta kandungan zat gizi yang bermanfaat bagi konsumsi keluarga. Pembuatan cireng biasanya menggunakan tepung mocaf atau tepung tapioka dengan berbagai bahan isian misalnya ikan Salem. Dalam 100 gram tepung tapioka, kandungan gizinya mencakup 1,1% protein, 88,2% karbohidrat, 0,5% lemak, 9,0% air, 4,09% abu, 363 kalori, kalsium 84 mg, fosfor 125 mg, vitamin B1 0,4 mg, dan seng 1 mg (Putri, S.A., & Palupi, 2020).

Tepung mocaf memiliki banyak kelebihan juga memiliki kekurangan. Karena tepung mocaf terbuat dari singkong yang tidak memiliki banyak kandungan protein, menjadikan kandungan protein tepung mocaf sedikit dan tidak memiliki kandungan gluten seperti tepung terigu. Menyebabkan tepung mocaf tidak elastis dan daya kembangnya kurang maksimal (Ihromi, S., Marianah, M., & Susandi, 2018). Tepung mocaf dapat digunakan sebagai substitusi tepung terigu dalam berbagai pengolahan makanan. Pembuatan roti, seperti kue brownis, cireng isi dan spongy cake, tepung mocaf dapat digunakan sebagai substitusi tepung terigu hingga 100%. Penambahan tepung mocaf pada kue dan jajanan lainnya, dapat membuat tekstur, serta warna produk. Semakin banyak tepung mocaf yang digunakan semakin banyak mentega putih (shortening) yang perlu ditambahkan. Tepung mocaf dapat juga digunakan dalam pembuatan bubuk eskrim, flakes, bihun, salad dressing, kerupuk, dan masih banyak lagi (Jayanti, 2022).

Hasil penelitian Isnain, Misbahuddin dan Asmaul (2024) menunjukkan bahwa pembuatan cireng berbahan dasar tepung mocaf dapat menghasilkan cireng dengan rasa, warna, tekstur dan aroma yang khas. Hasil penelitian (Jayanti, 2022) tepung mocaf dapat digunakan sebagai bahan baku berbagai olahan makanan dengan rasa yang lebih kenyal dan gurih. Sedangkan (Ihromi, S., Marianah, M., & Susandi, 2018) menemukan bahwa penggunaan bahan dasar tepung mocaf untuk produk makanan olahan dapat menghasilkan tekstur secara fisik yang lebih tahan lama.

Salah satu produk makanan olahan yang sangat populer di masyarakat adalah Cireng. Produk Cireng dapat dibuat dengan berbagai isian seperti ayam, sayur, bakso, sosis, ataupun ikan. Pembuatan Cireng salah satunya dapat menggunakan isian ikan Salem merupakan strategi untuk meningkatkan nilai jual produk. Beberapa penelitian tentang pemanfaatan produk ikan Salem untuk membuat produk makanan sebelumnya juga pernah dilakukan. Hasil penelitian menunjukkan mengkonsumsi makanan berbahan ikan Salem dalam bentuk cemilan nugget dapat meningkatkan asupan gizi bagi masyarakat (Pratiwi et al., 2025). Hasil penelitian lain menemukan bahwa konsumsi terhadap makanan camilan seperti mie yang berbahan dasar ikan Salem mempunyai nilai gizi yang tinggi (Syifa, M.F., Hartati, Y., Telisa, I., Sihite, N.W., & Nilawati, 2025).

Tim pengabdian masyarakat, memberikan pendampingan bagi kelompok rintisan bisnis cireng isi ikan Salem yang merupakan kelompok bisnis pemula mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Purworejo. Kegiatan pendampingan dilaksanakan dalam hal proses produksi yang terkait dengan inovasi produk, pemasaran yang meliputi pemilihan media promosi, pengemasan dan penjualan produk, pembuatan laporan keuangan bisnis, pengelolaan sumber daya manusia dan pembentukan jaringan bisnis. Dengan

pendampingan usaha ini, pelaku usaha pemula diharapkan dapat lebih mengembangkan usaha yang telah dirintis bersama kelompoknya. Sehingga tujuan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan pendampingan usaha bagi kelompok pelaku bisnis pemula (rintisan bisnis) pembuatan cireng isi ikan Salem sehingga dapat mengembangkan potensi lokal yang ada di Purworejo dalam bentuk makanan olahan cireng isi ikan Salem.

Proses produksi dan inovasi merupakan serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh individu atau organisasi, mulai dari sadar atau tahu adanya inovasi dan menerapkan inovasi tersebut. Kreativitas dan inovasi sangat diperlukan untuk memanfaatkan hasil-hasil sumber daya alam yang ada terutama di pedesaan (Apriyani, D., Lovriani, S., Amanda P.F., & Lazuardi, 2022). Inovasi digambarkan sebagai siklus yang berlangsung terus-menerus, meliputi fase kesadaran, penghargaan, adopsi, difusi, dan implementasi. Proses inovasi meliputi empat tahap yaitu melihat peluang, mengeluarkan ide, mengkaji ide, dan implementasi (Jong & Hartog 2003). Salah satu pendekatan inovasi produk yang sering dilakukan oleh pelaku usaha adalah pengembangan produk baru dari produk yang sudah ada yang merupakan bagian inovasi (Bhuiyan, 2011 dalam Chandra & Haryadi, 2016). Produk lama yang sudah mengalami titik jenuh di pasar perlu dilakukan inovasi untuk mempertahankan daya tarik produk (Kojo, Rogi, & Lintong, 2018). Melalui penelitian dan pengembangan, pelaku bisnis dapat merespon secara internal dan eksternal terkait ide-ide kreatif pengembangan produk baru (Dhewanto, 2015). Rintisan bisnis cireng isi ikan Salem, baru mencoba inovasi dalam hal pengembangan produk baru dari produk yang sudah ada. Produk yang sudah ada adalah cireng isi ayam, sosis atau bakso, kemudian dimodifikasi menjadi produk inovasi yaitu cireng isi ikan Salem.

Kemasan merupakan bentuk wadah yang digunakan untuk menempatkan produk agar menarik perhatian konsumen (Novita, 2022). Peran kemasan dalam memberikan kontribusi terhadap peningkatan kinerja penjualan produk sudah tidak diragukan lagi. Peran kemasan menjadi terasa ketika konsumen melakukan aktivitas belanja (Putranti & Suparmi 2016). Konsumen banyak mendapatkan informasi produk yang ada dari berbagai keterangan dan tulisan pada kemasan. Konsumen dengan tingkat keterlibatan pembelian yang rendah dan dalam keadaan tergesa-gesa, banyak yang mengambil keputusan untuk membeli produk hanya dengan sekilas melihat kemasan yang menarik. Pentingnya peran kemasan ini sering kali belum diperhatikan oleh pelaku usaha kecil dan menengah yang memang belum memahami keuntungan yang diperoleh dengan kemasan yang baik dan menarik. Sehingga konsep kemasan kekinian ini penting untuk diaplikasikan pada produk-produk hasil UKM terutama makanan (Apriyanti, 2018). Kelompok rintisan bisnis cireng isi ikan Salem dalam hal pengemasan masih dalam proses perancangan kemasan yang praktis, informatif, dan penggunaan bahan yang tidak membahayakan pemakainya.

Saat ini promosi yang paling relevan untuk dilakukan adalah promosi melalui platform digital. Sering disebut *digital marketing* yang merupakan bentuk program promosi dan pencarian peluang pasar melalui media digital secara online dengan memanfaatkan sarana seperti jejaring social media. Penggunaan media sosial dalam kegiatan promosi diyakini mampu memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi pelaku usaha maupun konsumen karena lebih praktis (Rusmanah et al., 2019). Pemanfaatan media sosial seperti instagram, facebook, dan website dengan baik dapat membantu untuk meningkatkan penjualan produk (Trulline, 2021; Widiyanto et al., 2022). Dalam hal promosi kelompok rintisan bisnis cireng isi ikan Salem masih dalam proses pemilihan media promosi digital yang tepat untuk menginformasikan keberadaan hasil produksinya.

Pembuatan laporan keuangan yang baik juga penting untuk diperhatikan para pelaku usaha. Ada beberapa manfaat yang dapat diambil bagi pelaku bisnis yaitu dapat mengetahui posisi keuangan usaha, menyediakan informasi sebagai bahan pengambilan keputusan usaha misalnya kebutuhan pembelian bahan baku, penentuan harga produk, ataupun kemungkinan perluasan usaha. Selain itu juga dapat dijadikan dasar pertimbangan dalam pengambilan kredit usaha (Febriyanto et al., 2019). Kegiatan penyusunan laporan keuangan bisnis belum dilaksanakan dengan rapi dan teratur oleh kelompok rintisan bisnis cireng isi ikan Salem sehingga penting untuk dilaksanakan pendampingan rintisan bisnis.

Pembentukan jejaring wirausaha atau jaringan bisnis juga sangat penting untuk dilakukan oleh pelaku usaha. Jejaring wirausaha yaitu kewirausahaan yang diasosiasikan dengan penciptaan pola-pola jejaring kegiatan ekonomi baru melalui realisasi inovasi yang interaktif atau dengan menjembatani penawaran dan permintaan, atau, yang lebih umum, melalui integrasi bidang-bidang kegiatan yang berbeda (Nurul & Sri, 2019). Pembentukan jaringan wirausaha dalam kelompok rintisan bisnis cireng isi ikan Salem masih direncanakan untuk menjalin kerjasama dengan pemasok bahan baku utama yaitu pedagang tepung mocaf di Pasar Baledono, Purworejo serta bahan utama lain yaitu isian ikan Salem diperoleh dari pedagang ikan di

pantai Jatimalang. Sedangkan bahan pendukung untuk bumbu cireng diperoleh dari pedagang di Pasar Baledono Purworejo.

II. MASALAH

Permasalahan secara umum yang dialami oleh rintisan bisnis cireng isi ikan Salem yang ada di Sucen Purworejo adalah terkait dengan produksi dan inovasi, pemasaran, pembuatan laporan keuangan, dan pembentukan jaringan wirausaha. Rintisan bisnis cireng isi ikan Salem, baru mencoba inovasi dalam hal pengembangan produk baru dari produk yang sudah ada. Produk yang sudah ada adalah cireng isi ayam, sosis dan bakso, kemudian dimodifikasi menjadi produk inovasi yaitu cireng isi ikan Salem. Kelompok rintisan bisnis cireng isi ikan Salem dalam hal pengemasan masih dalam proses perancangan kemasan yang praktis, informatif, dan penggunaan bahan yang tidak membahayakan pemakainya. Dalam hal promosi kelompok rintisan bisnis cireng isi ikan Salem masih dalam proses pemilihan media promosi digital yang tepat untuk menginformasikan keberadaan hasil produksi masker nantinya. Kegiatan penyusunan laporan keuangan bisnis belum dilaksanakan dengan rapi dan teratur oleh kelompok rintisan bisnis cireng isi ikan Salem sehingga penting untuk dilaksanakan pendampingan rintisan bisnis. Pembentukan jaringan wirausaha dalam kelompok rintisan bisnis Kue Sagon Jagung masih direncanakan untuk menjalin kerjasama dengan pemasok bahan utama dan bahan pendukung yaitu para pedagang di Pasar Baledono, dan pedagang ikan di pantai Jatimalang, Purworejo. Sehingga dengan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat dilakukan pendampingan rintisan bisnis cireng isi ikan Salem dalam berbagai permasalahan tersebut untuk diberikan solusi yang terbaik.

III. METODE

Mekanisme kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode pendampingan kelompok rintisan bisnis yang berupa pendampingan dalam bentuk motivasi bisnis, konsultasi bisnis, praktek bisnis, dan monitoring kegiatan bisnis. Sedangkan proses pendampingan rintisan bisnis terdiri dari tiga tahapan yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan evaluasi, serta tahap akhir.

Tahap Persiapan merupakan tahap awal sebelum melakukan kegiatan masyarakat. Ada beberapa hal yang dilakukan pada tahap ini yaitu: survei lapangan yang berguna untuk mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan mitra pengabdian, pembuatan rencana kegiatan sebagai rancangan solusi bagi permasalahan dan kebutuhan mitra pengabdian, dan penentuan waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian berdasarkan kesepakatan antara tim pengabdian masyarakat dan mitra pengabdian. Untuk menunjang kelancaran kegiatan pengabdian masyarakat ini maka dilakukan persiapan materi dan konsep yang akan dilaksanakan selama kegiatan pengabdian dalam pendampingan rintisan bisnis.

Tahap Pelaksanaan dan Evaluasi pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan pemberian pendampingan bagi kelompok rintisan bisnis Cireng isi ikan Salem yang merupakan kelompok bisnis pemula mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Purworejo. Pendampingan dilaksanakan dengan metode motivasi bisnis, konsultasi bisnis, praktek bisnis, dan monitoring kegiatan bisnis.

Tahap Akhir kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan penilaian laporan akhir kegiatan bisnis yang telah dilaksanakan oleh kelompok rintisan bisnis Cireng isi ikan Salem selama 10 minggu. Untuk melengkapi tahap ini dilakukan proses desiminasi yang merupakan proses penyebaran informasi dari kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk artikel yang dipublikasikan di jurnal pengabdian masyarakat.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Rintisan bisnis cireng isi ikan Salem adalah kelompok rintisan bisnis yang merupakan mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purworejo. Pembentukan kelompok rintisan bisnis ini, bertujuan untuk menumbuhkan minat mahasiswa dalam berwirausaha dan untuk menciptakan pengusaha-pengusaha muda yang tangguh dan mandiri. Dengan harapan ke depannya dapat mengembangkan bisnis yang berbasis potensi lokal daerah Purworejo yaitu ikan dan ketela. Selain itu dengan berkembangnya rintisan bisnis ini diharapkan dapat menjadi sumber kesejahteraan bagi anggotanya dan membuka lapangan kerja bagi lingkungan sekitarnya. Tim pengabdian masyarakat memberikan pendampingan usaha untuk rintisan bisnis ini dalam berbagai bidang pendampingan yaitu proses produksi dan inovasi produk, pemasaran produk yang meliputi pengemasan, pemilihan media promosi, pembuatan laporan penjualan, pembuatan laporan keuangan bisnis, serta pengelolaan sumber daya manusia dan pembentukan jaringan bisnis. Tiga tahapan pengabdian yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi, serta tahap akhir telah berjalan lancar dan terlaksana dengan baik.

Tahap pertama dalam bentuk survei lapangan untuk persiapan telah dilaksanakan dengan baik oleh tim pengabdian masyarakat. Survei lapangan yang berguna untuk mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan mitra telah dilaksanakan dengan baik. Pembuatan rencana kegiatan sebagai rancangan solusi bagi permasalahan dan kebutuhan mitra pengabdian telah disusun dengan rapi, dan penentuan waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian berdasarkan kesepakatan antara tim pengabdian masyarakat dan mitra pengabdian. Untuk menunjang kelancaran kegiatan pengabdian masyarakat ini maka dilakukan persiapan materi dan konsep yang akan dilaksanakan selama kegiatan pengabdian dalam pendampingan rintisan bisnis ini.

Tahap kedua yaitu pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan pemberian pendampingan bagi kelompok rintisan bisnis pengolahan produk tepung ketela (mocaf) dan ikan Salem menjadi cireng isi Ikan Salem yang merupakan kelompok bisnis pemula mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Purworejo. Metode yang digunakan yaitu metode motivasi bisnis, konsultasi bisnis, praktek bisnis, dan monitoring kegiatan bisnis telah terlaksana dengan baik dan berjalan lancar.

Kegiatan motivasi bisnis sudah dilaksanakan dengan baik dengan memberikan pemahaman dan pengetahuan tentang penyusunan *business plan*. Kegiatan ini meliputi proses produksi yang terkait dengan inovasi produk, pemasaran yang meliputi pemilihan media promosi, pengemasan dan penjualan produk, pembuatan laporan keuangan bisnis, pengelolaan sumber daya manusia dan pembentukan jaringan bisnis bagi kelompok rintisan bisnis. *Business plan* merupakan dokumen tertulis untuk menggambarkan semua unsur eksternal dan internal yang relevan serta terlibat dalam memulai usaha baru yang berisi tentang perencanaan terpadu seperti pemasaran, keuangan, manufaktur dan sumber daya manusia. *Business plan* dijadikan penunjuk arah bagaimana bisnis bisa berkembang dan mampu menjawab berbagai masalah serta tantangan yang ada di masa depan.

Kegiatan konsultasi bisnis seperti terlihat diberikan oleh tim pendamping selama satu periode kegiatan bisnis. Kelompok rintisan bisnis telah berdiskusi dengan tim pengabdian tentang inovasi produk, pemasaran produk, laporan keuangan bisnis, dan pembentukan jaringan bisnis. Konsultasi dilaksanakan setiap hari Kamis jam 09.00-12.00 WIB di kampus Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purworejo. Kegiatan praktek bisnis dilaksanakan selama 10 minggu oleh kelompok rintisan bisnis Cireng isi ikan Salem. Kelompok rintisan bisnis ini melaksanakan praktek berjualan dari produk yang mereka hasilkan yaitu Cireng isi Ikan Salem. Kegiatan praktek bisnis ini sudah dilaksanakan dengan baik, praktek berjualan dilaksanakan diluar kampus, dengan waktu yang fleksibel. Kegiatan praktek bisnis diawali dengan kegiatan produksi atau pembuatan pembuatan cireng isi Ikan Salem.

Untuk membuat cireng isi ikan Salem, pertama-tama siapkan bahan-bahannya tepung tapioka, air panas, garam, dan minyak goreng secukupnya untuk menggoreng cireng. Untuk isian, siapkan ikan Salem yang sudah digoreng setengah matang dan disuwir, ditambah bumbu tumis: bawang putih, bawang merah, cabai rawit & merah, gula, jahe, laos, sereh, merica, kecap manis, garam, dan kaldu bubuk secukupnya, dan minyak untuk menumis. Langkah pertama adalah menyiapkan isian. Tumis bawang putih, bawang merah, dan cabai rawit dan merah, gula, jahe, laos, sereh, merica yang telah dihaluskan dalam sedikit minyak hingga harum. Setelah itu, masukkan ikan salem yang telah disuwir, lalu bumbui dengan gula, kecap manis garam, dan kaldu jamur Aduk hingga semua bahan tercampur rata, lalu angkat dan biarkan dingin. Selanjutnya, campurkan tepung tapioka dengan bawang putih yang sudah dihaluskan dalam wadah, lalu tuangkan air panas sedikit demi sedikit sambil diuleni. Pastikan adonan bisa dipulung dan tidak lengket atau sudah kalis. Ambil sejumput adonan, pipihkan ,menggunakan roll kayu dan letakkan kedalam cetakan lalu ambil satu sendok makan isian ikan di tengahnya. Tutup dan rapatkan adonan dengan baik. Panaskan minyak dalam wajan, lalu goreng cireng hingga kecoklatan dan crispy. Setelah matang, angkat dan ditiriskan. Cireng isi ikan salem suwir siap disajikan.



Gambar 1. Membuat adonan Cireng dari tepung tapioka dan garam



Gambar 2. Membuat bumbu Cireng



Gambar 3. Memipihkan adonan Cireng



Gambar 4. Membentuk Cireng yang sudah diisi Ikan Salem suwir



Gambar 5. Menata Cireng mentah untuk digoreng



Gambar 6. Menggoreng Cireng isi Ikan Salem

Pada akhir periode pendampingan, kelompok rintisan bisnis ini mengikuti *Local Business Product Expo* yang dilaksanakan di Aula Kampus Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purworejo. Kegiatan penyusunan tampilan produk dilakukan oleh kelompok rintisan bisnis Cireng isi ikan Salem seperti yang terlihat di gambar 7.



Gambar 7. Kegiatan Expo Cireng isi Ikan Salem

Untuk melihat dampak kegiatan promosi yang telah dilakukan, setiap minggu kelompok rintisan bisnis membuat laporan penjualan dan laporan keuangan bisnis secara sederhana. Media promosi yang digunakan kelompok rintisan bisnis ini adalah melalui brosur dan *leaflead* serta promosi melalui sosial media. Pembentukan jaringan bisnis telah dirintis melalui kerja sama dengan pemasok bahan baku dan konsumen sebagai pengguna produk. Pemasok bahan baku adalah pedagang tepung tapioka di pasar Baledono dan pedagang ikan Salem di pantai Jatimalang Purworejo. Pemasok bahan pendukung, seperti garam dan bumbu pelengkap juga menggunakan pedagang di pasar Baledono Purworejo. Monitoring kegiatan bisnis terhadap kelompok rintisan bisnis dilakukan oleh tim pendamping dengan mengevaluasi laporan bisnis setiap minggu. Kekurangan-kekurangan selalu diperbaiki untuk kegiatan praktek bisnis pada minggu-minggu berikutnya. Sehingga diharapkan rintisan bisnis ini akan terus berkembang menjadi bisnis yang lebih besar di masa mendatang. Manfaat dari kegiatan pendampingan rintisan bisnis telah dapat membuat inovasi produk dengan terciptanya produk cireng isi Ikan Salem. Dalam hal kegiatan promosi, kelompok rintisan bisnis ini sudah dapat menggunakan digital marketing melalui social media seperti *whatsApps* dan *Instagram*. Penyusunan laporan keuangan bisnis juga sudah dilaksanakan dengan rapi dan teratur sehingga dapat menunjang kegiatan bisnis yang ada. Pembentukan jaringan wirausaha juga sudah dilakukan oleh kelompok rintisan bisnis ini dengan menjalin kerjasama dengan pemasok bahan baku yaitu pedagang tepung tapioka dan ikan Salem dan pemasok bahan pendukung di daerah Purworejo. Terbentuknya pengalaman dan ketrampilan bisnis juga merupakan point penting dari manfaat kegiatan pendampingan rintisan bisnis ini.

V. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berfokus pada pendampingan rintisan bisnis yang meliputi pendampingan dalam bentuk motivasi bisnis, konsultasi bisnis, praktek bisnis, monitoring kegiatan bisnis. Program kerja dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan melakukan pendampingan bisnis di berbagai bidang yang meliputi pendampingan bisnis dalam proses produksi dan inovasi, pendampingan pemasaran produk, pendampingan pembuatan laporan keuangan bisnis, dan pendampingan dalam pembentukan jaringan bisnis. Kelompok rintisan bisnis yang didampingi adalah rintisan bisnis Cireng isi ikan Salem suwir. Hasilnya kelompok rintisan bisnis ini sudah dapat membuat perencanaan bisnis dengan baik, melakukan praktek bisnis dengan hasil yang cukup memuaskan, membuat berbagai sarana iklan dan promosi, serta menjalin kerjasama dengan baik dengan pemasok, penyalur dan konsumen. Dengan kegiatan pendampingan ini, kelompok rintisan bisnis dapat memiliki pemahaman tentang penyusunan rencana bisnis sampai ke praktek bisnis. Selanjutnya rintisan bisnis dapat mengembangkan diri menjadi bisnis yang lebih besar di masa mendatang. Kegiatan pendampingan ini juga dapat dilakukan pada kelompok rintisan bisnis dengan produk yang berbeda.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami tim pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada kelompok rintisan bisnis Cireng isi ikan Salem yang merupakan mitra pengabdian masyarakat ini. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Ketua Prodi Manajemen, Dekan Fakultas Ekonomi dan LPPM Universitas Muhammadiyah Purworejo yang telah mendukung dan mengizinkan pelaksanaan pengabdian masyarakat sehingga dapat terlaksana dengan baik kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriyani, D., Lovriani, S., Amanda P.F., & Lazuardi, S. (2022). Pemanfaatan Olahan Singkong Menjadi Kue dalam Meningkatkan Kreativitas Masyarakat di Desa Alai Selatan. *Selaparang: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1582–1586.
- Apriyanti, M. E. (2018). Pentingnya Kemasan terhadap Penjualan Produk Perusahaan. *Sosio e-kons*, 10(1), 20. <https://doi.org/10.30998/sosioekons.v10i1.2223>
- Chandra, G. C., & Haryadi, B. (2016). Proses Inovasi Produk Pada PT Mekar Usaha Nasional. *Agora*, 4(2), 338–344. <https://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-bisnis/article/view/4973>
- Febriyanto, D. P., Soegiono, L., & Kristanto, A. B. . . (2019). Pemanfaatan Informasi Keuangan dan Akses Pembiayaan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Akuntansi ...*, 9(2), 147–160.
- Ihromi, S., Marianah, M., & Susandi, Y. D. (2018). Substitusi Tepung Terigu Dengan Tepung Mocaf Dalam Pembuatan Kue Kering. *Jurnal Agrotek UMMat*, 5(1), 73–83. doi: 10.31764/agrotek.v5i1.271
- Ilza, M., & Siregar, Y. I. (2015). Sosialisasi Penambahan Minyak Perut Ikan Jambal Siam dan Minyak Kerapu pada Bubur Bayi untuk Memenuhi Standar Omega 3 dan Omega 6. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 18(3), 262–275. doi:10.17844/jphpi.2015.18.3.262
- Jayanti, K. (2022). Pengaruh Perbandingan Tepung Mocaf dan Tapioka Sebagai Pengisi Terhadap Sifat Kimia, Fisik dan Sensori Nugget Ikan Baji-Baji. *Angewandte Chemie International Edition.*, 6(11), 951–952.
- Jong, J. D., & Hartog, D. D. (2003). Leadership as a determinant of innovative behaviour. In *Scales research reports* (Nomor June).
- Lubis, E., Pane, A. B., & Fatoni, K. (2019). Kebutuhan Ikan Bahan Baku Industri Pindang di Pelabuhan Perikanan Pantai Tasik Agung Rembang. *Marine Fisheries*, 10(2), 193–204.
- Nababan, R.P., & Nofrian, F. (2025). Analisis Hilirisasi Perikanan di Indonesia. *Journal of Development Economic and Digitalization.*, 4(2), 35–47. doi:<https://doi.org/10.59664/jded.v4i2.9008>
- Nurul, H., & Sri, S. (2019). *Meningkatkan Kinerja Unit Usaha Mikro Kecil Dan*. 7(2), 251–260.
- Putranti, H., & Suparmi. (2016). Pengaruh Kemasan Ramah Lingkungan Dan Informasi Terhadap Minat Beli Ulang (Studi Konsumen AMDK Kota Semarang). *Prosiding Seminar Nasional INDOCOMPAC*, 87–98.
- Putri, S.A., & Palupi, S. (2020). Pemanfaatan Tepung Ikan Salem Pada Spicy Salem Fish Pie Untuk Mendukung Gerakan Memasyarakatkan Makan Ikan. *Pros. Pendidik. Tek. Boga Busana*, 15(1), 1–5.
- Rusmanah, E., Irawan, A. W., & Andria, F. (2019). Implementasi Digital Marketing Guna Peningkatan Peluang Pasar Produksi Hasil Ternak Puyuh Masyarakat Desa Galuga. *Jurnal ABM Mengabdikan*, 6(1), 14–25.
- Syifa, M.F., Hartati, Y., Telisa, I., Sihite, N.W., & Nilawati, N. S. (2025). Daya Terima dan Analisis Proksimat Mie Berbasis Ikan Salem, Tepung Tapioka, Tepung Wortel dan Daun Kelor. *Jurnal Pustaka Padi.*, 4(2), 57–63. <http://jurnal.pustakagalerimandiri.co.id/index.php/pustakapadi>
- Trulline, P. (2021). Pemasaran produk UMKM melalui media sosial dan e-commerce. *Jurnal Manajemen Komunikasi*, 5(2), 259–279.
- Widiyanto, A., Sulastiyono, R., Santoso, W., Abdilah, S., Rizki, M. F., & Perayoga, R. (2022). Empowering MSMEs in Dlinggo Hamlet through digital marketing as a means of promotion. *Community Empowerment*, 7(6), 988–993. <https://doi.org/10.31603/ce.6695>