

Program Pengembangan Usaha Produk Intelektual Kampus (PPMU-PPUPIK): Produk *Tuna Nut Cookies*

¹Sri Suro Adhawati, ¹Sitti Fakhriyah, ²Suwarni

¹Program Study Agribisnis Perikanan, Jurusan Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin, Makassar

²Program Study Manajemen Sumberdaya, Perikanan Jurusan Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin, Makassar

Korespondensi : S.S. Adhawati, adhawatiss@gmail.com

Naskah Diterima: 27 Oktober 2018. Disetujui: 26 Maret 2019. Disetujui Publikasi: 29 Maret 2019

Abstract . PPUPIK is a multi-year community service program. This program application is in the form of cookies business made from the best quality of fresh tuna and peanuts. The product marketing uses O'SEA trademark. Tuna nut cookies are cookies innovated from product development techniques, using simple technology, processed based on the standardization of processing hygiene and food safety quality standards. The purpose of this activity is to earn income, place of learning, improve skills, create jobs, and create business opportunities for the students and community. The tuna nut cookies business is carried out within the campus. For quality control and product development activity, the Fisheries Socio-Economic Entrepreneurship Laboratory of Faculty of Marine and Fisheries (FIKP) Unhas is used. Meanwhile, the production and marketing activities are carried out in the Agribusiness and Entrepreneurship unit of FIKP Unhas. The production is carried out 3 times a week, 12 times a month, and 144 times per year. The amount of the main raw material is 1 kg of tuna for one production. The results of the implementation of activities show that the processed tuna nut cookies business has a very good prospect. The success rate of sales is 99%, and the business acceptance rate is 49.5%. The investment value is 13% per month. The RC-Ratio value is 1.7 greater than 1. Therefore, the tuna nut cookies business is feasible to be developed.

Keywords: *Tuna cookies, production, marketing, revenue*

Abstrak. PPUPIK merupakan program pengabdian masyarakat multi tahun. Bentuk aplikasi program adalah berupa kegiatan usaha *cookies* yang dibuat dari ikan tuna segar kualitas terbaik dan kacang tanah. Pemasaran produk menggunakan merk dagang O'SEA. *Tuna nut cookies* merupakan cookies inovasi dari teknik pengembangan produk, menggunakan teknologi sederhana, diolah berdasarkan standarisasi pengolahan higienitas dan standar mutu keamanan pangan. Tujuan kegiatan untuk memperoleh pendapatan, wadah pembelajaran, meningkatkan keterampilan, menciptakan lapangan kerja, dan menciptakan peluang bisnis bagi mahasiswa dan masyarakat. Usaha *tuna nut cookies* dilakukan didalam kampus. Untuk kegiatan quality control dan pengembangan produk, menggunakan Laboratorium Kewirausahaan Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan (FIKP) Unhas. Untuk kegiatan produksi dan pemasaran dilakukan di unit Agribisnis dan Kewirausahaan FIKP Unhas. Produksi dilakukan 3 kali perminggu, 12 kali perbulan dan 144 kali pertahun, dengan jumlah bahan baku utama sebanyak 1 kg ikan tuna untuk satu kali produksi. Hasil pelaksanaan kegiatan memperlihatkan usaha olahan *tuna nut cookies*, memiliki prospek yang sangat baik. Tingkat keberhasilan penjualan 99%, tingkat penerimaan usaha sebesar 49.5%. Nilai investasi 13% per bulan. Nilai *RC-Ratio* sebesar 1.7 lebih besar dari 1. Usaha *tuna nut cookies* layak untuk dikembangkan.

Kata Kunci: *Cookies ikan tuna, produksi, pemasaran, pendapatan*

Pendahuluan

Ikan merupakan sumberdaya alam yang banyak terdapat di Indonesia.

Berbagai jenis ikan terdapat diseluruh perairan nusantara, termasuk Sulawesi Selatan. Potensi perikanan Sulawesi Selatan sangat besar, terdapat tidak kurang dari 47 jenis ikan yang sering di konsumsi oleh masyarakat Sulawesi Selatan (Putri, 2015), salah satunya adalah ikan tuna. Tidak seperti kebanyakan ikan yang memiliki daging berwarna putih, daging tuna berwarna merah muda sampai merah tua (Wikipedia, 2018). Ikan tuna merupakan salah satu komoditas terbesar dalam ekspor produk perikanan Indonesia (Simorangkir 2018b).

Tuna mengandung protein rendah lemak, asam amino yang dibutuhkan tubuh, omega-3 jenis EPA dan DHA yang mampu mencegah peradangan di dalam tubuh, menurunkan kadar trigliserida, tekanan darah, mengurangi terjadinya pembekuan darah, mengurangi risiko stroke, dan gagal jantung, mengandung vitamin B6 yang tinggi untuk menjaga fungsi sel otak dan sel-sel dalam sistem saraf (Setiaji, 2018).

Berbagai manfaat yang dimiliki, idealnya ikan tuna dijadikan andalan menu keluarga, terutama bagi keluarga yang memiliki balita dan anak remaja. Namun seiring perkembangan zaman, kehidupan moderen menyebabkan terjadinya pergeseran selera dan peran di dalam keluarga (Teh *et al.*, 2008; Roboth, 2015). Menu ikan dalam keluarga tidak lagi mendominasi. Sebagai negara penghasil ikan, konsumsi ikan masyarakat Indonesia terbilang rendah. Rata-rata, tingkat konsumsi ikan baru mencapai 41 kg per kapita per tahun. Jumlah ini, masih kalah jauh dibandingkan negara tetangga seperti Malaysia (70 kg per kapita per tahun) dan Singapura (80 kg per kapita per tahun), bahkan kalah telak dengan Jepang (mendekati 100 kg per kapita per tahun) (Detik Finance, 2018). Untuk meningkatkan konsumsi ikan perkapita, salah satu program yang diandalkan oleh pemerintah saat ini adalah program gemar makan ikan (Hardjanto, 2016).

Produk *tuna nut cookis* merupakan salah satu solusi alternative yang dapat dipilih untuk memenuhi kebutuhan protein hewani ikan dalam keluarga. Ikan tuna merupakan ikan yang dominan tertangkap di perairan Indonesia. Ditingkat nelayan harga tuna (*grade 3*) relatif murah yaitu sebesar Rp 20,000 per kg (Simorangkir, 2018a). Murahannya harga tuna merupakan peluang usaha bagi olahan tuna. Dengan berbagai manfaat, daging yang tebal, rasa yang gurih, tuna segar dapat diolah menjadi berbagai macam olahan, mulai dari olahan masakan, kudapan, snack dan biskuit.

Tuna nut cookis adalah makanan ringan jenis biskuit yang terbuat dari ikan tuna dan kacang tanah, memiliki testur dan karakteristik yang berbeda dengan produk biskuit yang ada di masyarakat saat ini. Pada umumnya biskuit dibuat dengan menggunakan tepung non-terigu, biasanya termasuk ke dalam golongan *short dough*. Biskuit yang tergolong sebagai *short dough* berbeda dengan biskuit golongan lainnya. Biskuit golongan ini terbuat dari adonan yang kurang elastis dan kurang mengembang. Jumlah kandungan lemak dan gula di dalam adonan memberikan plastisitas dan kesatuan adonan tanpa adanya atau sedikit sekali pembentukan jaringan gluten (*Food Technology*13, 1992).

Tuna nut cookies adalah cookis dengan sensasi rasa berbeda. Sentuhan teknologi yang dilakukan pada proses produksi sangat sederhana. Ikan tuna yang dijadikan bahan baku utama dalam pembuatan *cookis* adalah ikan tuna segar kualitas terbaik. *Tuna nut cookis* merupakan inovasi dari tehnik pengembangan produk *cookis* dengan beberapa keunggulan; belum memiliki kompetitor identik, lazimnya bahan baku utama cookis yang ada dimasyarakat adalah tepung terigu, sedangkan tuna nut cookis berbahan baku utama ikan tuna segar dan kacang tanah yang merupakan bahan baku lokal, dibuat dengan menggunakan ikan segar kualitas terbaik, dikonsumsi sebagai makanan ringan, tersedia dalam 2 (dua) pilihan rasa, memiliki bentuk yang unik, praktis dibawa kemana-mana, bisa disimpan untuk jangka waktu 6 bulan, tidak menggunakan bahan tambahan

pangan dan bahan pengawet, harga relatif terjangkau dan kontinuitas bahan baku terjamin dalam jumlah yang berlimpah.

Tuna nut cookis, usaha yang memiliki prospek sangat baik. Proses produksi mudah dilakukan, teknologi yang digunakan untuk proses produksi sederhana, sumber bahan baku tersedia dalam jumlah yang berlimpah, harga relatif terjangkau, aman dikonsumsi, higienitas dalam proses, produksi terjamin, merupakan kekuatan pasar *tuna nut cookis* yang sangat potensial. *Tuna nut cookis*, produk berdaya saing tinggi dan bernilai jual tinggi. Usaha *tuna nut cookis* akan memberikan dampak sosial ekonomi secara regional dan nasional. membantu menyerap tenaga kerja bagi masyarakat disekitar kampus, sumber pendapatan sehingga dapat membantu meningkatkan kesejahteraan.

Metode Pelaksanaan

Tempat dan Waktu. Kegiatan dilaksanakan pada bulan Januari - Oktober 2018. Kegiatan usaha berpusat di satu lokasi yaitu didalam kampus tepatnya di Lab. Agribisnis dan Kewirausahaan pada Jurusan Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanuddin. Kegiatan usaha menggunakan dua ruangan. Untuk Display produk, administrasi dan *quality control* ditempatkan di satu ruangan yang terletak dibagian depan, sedangkan untuk kegiatan produksi, packaging berada diruangan lain yang terletak dibagian dalam.

Khalayak Sasaran. Khalayak sasaran kegiatan adalah dosen, mahasiswa, masyarakat, wanita dan ibu rumah tangga yang memiliki anak balita yang tidak suka makan ikan.

Metode Pengabdian. Pengabdian dilaksanakan dalam 4 tahapan yaitu;

1. Tahap penyediaan bahan baku. Persediaan bahan baku, mutlak dilakukan untuk menjaga kontinuitas produksi. Produksi dilakukan 1 - 2 kali perminggu. Sedangkan Pembelian bahan baku dilakukan 2-3 kali perminggu. Tujuan pembelian bahan baku lebih dari jumlah produksi perminggu dimaksudkan sebagai cadangan persediaan demi menjaga kontinuitas produksi sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Model persediaan ini dilakukan untuk menjaga agar mutu produk yang di hasilkan tetap terjaga dengan kualitas terbaik.
2. Tahap produksi. Kegiatan produksi dilakukan rutin. Tata letak fasilitas produksi mengacu pada konsep *line layout*. Dengan konsep *line layout* (Kristnawati, 2000; Sunardi, 2014) kegiatan produksi dapat dilakukan secara optimal, mudah, simple, efisien dalam penggunaan alat, terciptanya kepuasan kerja, kenyamanan dan keamanan kerja. Untuk memenuhi target, produksi disesuaikan dengan jumlah *stock* yang ada. Pada produk yang dipasarkan dilakukan pencantuman tanggal produksi dan tanggal kadaluarsa produk, No I-PRT dan sertifikasi keamanan pangan. Sampel setiap produk yang dihasilkan disimpan untuk dilakukan pengawasan. Sistem penjaminan mutu menggunakan sistem pengawasan mutu internal dan eksternal. Pengawasan internal meliputi pencatatan dan pendokumentasian semua kegiatan dalam proses produksi, mulai dari pengadaan bahan baku, pengolahan, pematangan produk, pengemasan dilakukan kontrol oleh pengawas internal bagian produksi. Pengawasan eksternal meliputi penjaminan mutu produk terhadap konsumen.
3. Tahap Pemasaran. *Tuna nut cookies* dipasarkan dengan menggunakan dua kemasan (gambar 1). tehnik pemasaran yang digunakan adalah tehnik pemasaran langsung yaitu tehnik memasarkan produk secara langsung kepada konsumen dengan menggunakan tempat (*showroom*) untuk mendisplay produk agar konsumen dapat langsung melihat produk yang ditawarkan oleh manajemen, sehingga manajemen dan konsumen dapat langsung berinteraksi. Selanjutnya mengikuti perkembangan teknologi telekomunikasi, teknik



Gambar 1. Kemasan *Tuna Nut Cookies*

pemasaran dikembangkan dengan menggunakan media elektronik antara lain; FB, WA, instagram, sms, telphon dan lain lain. Konsumen dapat memesan produk yang diinginkan dan kemudian pihak manajemen bekerjasama dengan ojek *online*, mengantarkan produk ke konsumen. Pada even tertentu, manajemen akan memberikan harga *discount* maxsimal sampai 3 % dari harga jual produk.

4. Tahap Pencatatan. Model pencatatan yang digunakan mengacu pada model pembukuan sederhana. Untuk kepentingan tersebut digunakan beberapa buah buku yaitu buku pengeluaran kas, buku penjualan, buku pembelian, buku *stock* dan lain-lain. Laporan keuangan dalam bentuk laporan neraca, laporan perubahan modal dan laporan rugi laba di buat secara berkala per 4 bulan.

Indikator Keberhasilan. Indikator yang digunakan untuk mengukur keberhasilan kegiatan meliputi jumlah produksi, jumlah penjualan, nilai penjualan, biaya usaha, pendapatan usaha, dan nilai RC-Ratio usaha

Metode Evaluasi. Untuk mengevaluasi kegiatan digunakan analisis kuantitatif (Rachman, 2013; Pebriantari *dkk.*, 2016; Adhawati *dkk.*, 2017) sebagai berikut ;

1. Analisis Pendapatan

$$Pd = Tr - Tc$$

dimana:

Pd = Pendapatan

Tr = *Total Revenue*

Tc = *Total Cost*

2. Analisis RC-ratio

Untuk mengetahui kelayakan usaha dengan persamaan:

$$RC - Ratio = \frac{Total Revenue (TR)}{Total Cost (TC)}$$

dimana:

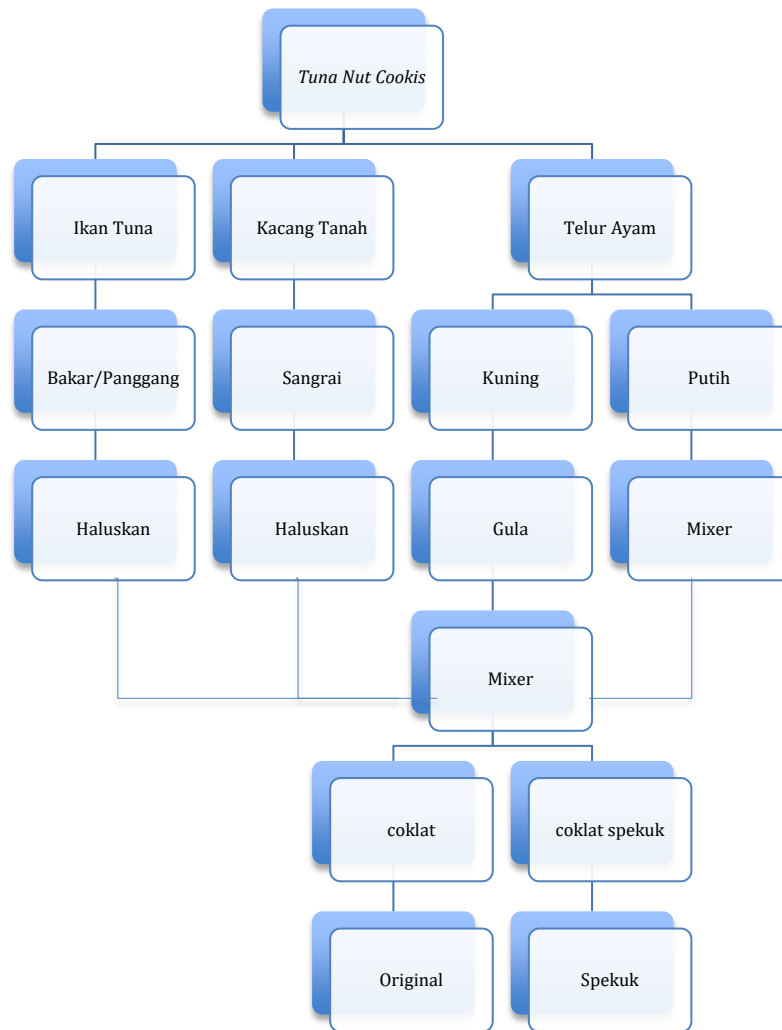
$RC-ratio > 1 =$ layak

$RC-ratio < 1 =$ tidak layak

Hasil dan Pembahasan

A. Proses Produksi

Bahan baku utama *tuna nut cookies* adalah ikan tuna segar, diperoleh dari tempat pelelangan ikan Paotere Makassar. Persatu kali produksi dibutuhkan 1 kg filet ikan tuna segar. Kegiatan produksi rata-rata dilakukan sebanyak 1 - 2 kali per minggu atau 12 kali per bulan. Pada kondisi tertentu kegiatan produksi menyesuaikan dengan permintaan pasar, dan pada even tertentu dilakukan produksi tambahan untuk memenuhi target produksi yang telah ditetapkan. Proses produksi *tuna nut cookis* sangat sederhana seperti Gambar 2 berikut:



Gambar 2. Proses Produksi *Tuna Nut Cookies*

Tuna nut cookies, terdiri dari campuran adonan ikan tuna, kacang dan telur ayam. Pertama, ikan tuna dibersihkan, diambil dagingnya, dibakar/oven dan di haluskan. Selanjutnya, kacang tanah di sangrai, dan juga di haluskan, telur dipisah kuning dan putih, semua bahan disatukan dan di kocok sampai kembang. Untuk pembentukan rasa, adonan dipisah dan diberi bumbu pembentuk rasa.

B. Produksi dan Penjualan

Jumlah produksi dan penjualan *tuna nut cookies* per bulan terdapat pada tabel berikut:

Tabel 1. Produksi dan Penjualan *Tuna Nut Cookies*

Bulan	Produksi (kms)	Penjualan (kms)	%
Januari	250	204	82
Febuari	250	264	106
Maret	300	325	108
April	300	302	101
Mei	300	296	99
Juni	300	287	96
Juli	350	340	97
agustus	350	354	101

September	300	293	98
Oktober	300	312	104
Total	3000	2,977	99
Rata2	300	298	

Sumber : data primer, 2018

Pada tabel terlihat bahwa jumlah produksi dan penjualan terbesar terjadi pada bulan Juli dan Agustus. Hal ini disebabkan karena adanya beberapa even seperti pameran. Untuk memenuhi target produksi yang telah ditetapkan, maka pada bulan Juli juga diadakan pemasaran *out door*, dengan mengambil lokasi di *car free day*; taman unhas, anjungan pantai losari dan sekitarnya

C. Penerimaan Usaha

Penerimaan usaha adalah harga jual produk dikali jumlah produk yang terjual. Harga *tuna nut cookies* Rp 20.000 per kemasan toples mini mika, dengan harga jual tersebut, rata rata penerimaan usaha adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Nilai Produksi dan Nilai Penjualan *Tuna Nut Cookies*

Bulan	Nilai Produksi (Rp)	Nilai Penjualan (Rp)
Januari	5.000.000	4.080.000
Febuari	5.000.000	5.280.000
Maret	6.000.000	6.500.000
April	6.000.000	6.040.000
Mei	6.000.000	5.920.000
Juni	6.000.000	5.740.000
Juli	7.000.000	6.800.000
Agustus	7.000.000	7.080.000
September	6.000.000	5.860.000
Oktober	6.000.000	6.240.000
Total	60.000.000	59.540.000
Rata2	6.000.000	5.954.000

Sumber : data primer, 2018

Seiring dengan jumlah produksi dan penjualan per bulan, penerimaan usaha juga memperlihatkan kondisi yang sama. Rata-rata nilai produksi perbulan sebesar Rp 6.000.000 dan nilai penjualan Rp 5.954.000. Selisih nilai produksi dan penjualan disebabkan karena adanya produk yang tidak terjual dan menjadi *stock* sebesar 1 % setiap bulannya.

D. Biaya

Biaya usaha terdiri dari biaya tetap dan biaya variable. Biaya tetap merupakan biaya investasi yang digunakan yang dihitung berdasarkan nilai penyusutan investasi dan biaya operasional terdiri dari biaya bahan baku, biaya kemasan, biaya gaji, biaya promosi dan biaya transportasi. Total biaya usaha per bulan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. *Fixed Cost, Variabel Cost, Total Cost Tuna Nut Cookies*

Bulan	FC (Rp)	VC (Rp)	TC (Rp)
Januari	473.222	2.526.778	3.000.000
Febuari	473.222	2.526.778	3.000.000
Maret	473.222	3.126.778	3.600.000
April	473.222	3.126.778	3.600.000
Mei	473.222	3.126.778	3.600.000

Juni	473.222	3.126.778	3.600.000
Juli	473.222	3.726.778	4.200.000
agustus	473.222	3.726.778	4.200.000
September	473.222	3.126.778	3.600.000
Oktober	473.222	3.126.778	3.600.000
<i>Total</i>	4.732.220	31.267.780	36.000.000
<i>Rata2</i>	473.222	3.126.778	3.600.000

Sumber : data primer, 2018

Total biaya yang telah dipergunakan selama kegiatan usaha mencapai Rp 36.000.000. Biaya rata-rata perbulan sebesar Rp 3.600.000. Pengeluaran biaya terbesar terjadi pada bulan Juli dan Agustus sebesar Rp 4.200.000. Tingginya biaya yang dikeluarkan pada kedua bulan ini disebabkan karena adanya peningkatan pemakaian kemasan dan bahan baku serta konsekwensi dari dilakukannya pemasaran *outdoor*. Manajemen harus mengeluarkan dana tambahan berupa biaya sewa kendaraan (mobil) untuk kepentingan pemasaran *outdoor*.

E. Keuntungan Usaha

Keuntungan adalah jumlah penerimaan setelah dikurangi dengan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha. Keuntungan usaha *tuna nut cookies* adalah sebagai berikut;

Tabel 4. Keuntungan Usaha Tuna Nut Cookies

Bulan	TR (Rp)	TC (Rp)	π (Rp)
Januari	4.080.000	3.000.000	1.080.000
Febuari	5.280.000	3.000.000	2.280.000
Maret	6.500.000	3.600.000	2.900.000
April	6.040.000	3.600.000	2.440.000
Mei	5.920.000	3.600.000	2.320.000
Juni	5.740.000	3.600.000	2.140.000
Juli	6.800.000	4.200.000	2.600.000
Agustus	7.080.000	4.200.000	2.880.000
September	5.860.000	3.600.000	2.260.000
Oktober	6.240.000	3.600.000	2.640.000
<i>Total</i>	59.540.000	36.000.000	23.540.000
<i>Rata2</i>	5.954.000	3.600.000	2.354.000

Sumber : data primer, 2018

Pada tabel terlihat bahwa total keuntungan usaha selama 10 bulan kegiatan mencapai Rp 23.540.000. keuntungan rata-rata sebesar Rp 2.354.00 perbulan. Keuntungan terbesar diperoleh pada bulan Juli dan Agustus yaitu masing –masing sebesar Rp 2.600.000 dan Rp 2.880.000.

Hasil perhitungan dengan menggunakan analisis pendapatan, dan perhitungan nilai RC-Ratio, diperoleh angka besaran nilai RC-Ratio usaha yaitu lebih besar dari 1(1.7) yang berarti bahwa usaha *tuna nut cookies* memiliki prospek yang sangat baik dan layak untuk dikembangkan. Selama 10 bulan pelaksanaan, kegiatan usaha *tuna nut cookies* memperlihatkan pencapaian hasil cukup signifikan. Pendapatan total usaha *tuna nut cookies* mencapai 49,5 % dari nilai penerimaan usaha sebesar Rp 23,540,000. Setiap bulannya perusahaan mampu memproduksi *tuna nut cookies* sebanyak 300 kemasan. Jumlah ini masih sangat memungkinkan untuk ditingkatkan. Dari 300 kemasan yang di produksi setiap

bulannya, persentase tingkat keberhasilan penjualan mencapai 99 %. Artinya bahwa setiap produksi, produk yang tersisa hanya sebanyak 1 %.

Kesimpulan

Kegiatan usaha *tuna nut cookies* memperlihatkan pencapaian hasil cukup signifikan. Penerimaan usaha *tuna nut cookies* meningkat. Persentase tingkat keberhasilan penjualan produk 99 %. Rata-rata pendapatan usaha per bulan senilai 39.5 % dari nilai penjualan, Nilai *RC-Ratio* usaha adalah 1.7 yaitu lebih besar dari 1. Usaha *tuna nut cookies* sangat layak untuk dikembangkan.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih kepada LP2M Unhas yang telah memberi kesempatan dan bantuan dana kepada kami untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat multi tahun PPMU-PPUPIK dan terimakasih juga kami sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu sehingga kegiatan ini dapat terlaksanakan sebagaimana diharapkan.

Referensi

- Adhawati, S.S., Aris, Mallawa, A., & Arief, A.A. (2017). Comparative Study Of Economic Value Post Cantrang Moratorium On The Waters Of The Gulf Of Bone And Makassar Straits , South Sulawesi Province. *International Journal Of Oceans And Oceanography*, 11(2), Pp.201–215.
- Detikfinance/Berita Ekonomi Bisnis/Detail Berita. (2017). [https://Finance.Detik.Com/Berita-Ekonomi-Bisnis/3500480/Konsumsi-Ikan-Orang-Ri-Rendah-Di-Bawah-Malaysia-Dan-Singapura](https://finance.detik.com/Berita-Ekonomi-Bisnis/3500480/Konsumsi-Ikan-Orang-Ri-Rendah-Di-Bawah-Malaysia-Dan-Singapura).
- Foodtechnology13. (1992). Cookies. Pp.1–6. [https://Foodtechnology13.Wordpress.Com/Roti-Kue-Dan-Bakery/Cookies/](https://foodtechnology13.wordpress.com/Roti-Kue-Dan-Bakery/Cookies/).
- Hardjanto, K. (2016). Gerakan Memasyarakatkan Makan Ikan (Gemarikan). *Buletin Pertanian*, Pp.2–3.
- Kristnawati, E. (2000). Perancangan Tata Letak Mesin Dengan Menggunakan Konsep Group Technology sebagai Upaya Minimasi Jarak Dan Biaya Material Handling. *Optimum*, Vol 1(2000), Pp.71–79.
- Pebriantari, N.A., Ustriyana, I.N.G. & Sudarma, I.M. (2016). Analisis Pendapatan Usahatani Padi Sawah Pada Program Gerbang Pangan Serasi Kabupaten Tabanan. *E-Jurnal Agribisnis Dan Agrowisata*, 5(1), Pp.1–11.
- Putri, H.A. (2015). Klasifikasi Berbagai Jenis Ikan. [http://Mimetakamine.Blogspot.Co.Id/2015/11/Klasifikasi-Berbagai-Jenis-Ikan.Html](http://mimetakamine.blogspot.co.id/2015/11/klasifikasi-berbagai-jenis-ikan.html), 2013(23), Pp.1–25.
- Rachman, S. (2013). Analisis Faktor Produksi Dan Kelayakan Usaha Alat Tangkap Payang Di Gili Ketapang Kabupaten Probolinggo Jawa Timur. *Jurnal Ecsosim* Vol. 1 No. 1, 2013, P.69.
- Roboth, J.Y. (2015). Analisis Work Family Conflict, Stres Kerja Dan Kinerja Wanita Berperan Ganda Pada Yayasan Compassion East Indonesia. *Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen* Vol.3 No.1 3(1) Pp.33–46.
- Setiaji, R.B.R. (2018). 4 Manfaat Ikan Tuna Yang Tak Boleh Anda Lewatkan Begitu Saja. Pp.1–7.
- Simorangkir, E. (2018a). Begini Kondisi Produksi Ikan Tuna Di RI. *Detik Fomance*, Pp.1–5. Available At: [https://Finance.Detik.Com/Berita-Ekonomi-Bisnis/D-3734224/Begini-Kondisi-Produksi-Ikan-Tuna-Di-Ri](https://finance.detik.com/Berita-Ekonomi-Bisnis/D-3734224/Begini-Kondisi-Produksi-Ikan-Tuna-Di-Ri) BERITA.
- Simorangkir, E. (2018b). Ikan Tuna Indonesia Dihargai Murah, Kok Bisa? , Pp.23–26.
- Sunardi, S. (2014). *Tinjauan Pustaka Dan Dasar Teori*. Tesis, (2013), Pp.4–22.

Teh, L. (2008). A Survey Of Alternative Livelihood Options For Hong Kong' S Fishers.

Wikipedia Indonesia. (2018). Tuna. Wikipedia Indonesia, Pp.1–5.

Penulis:

Sri Suro Adhawati. Program Study Agribisnis Perikanan Jurusan Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin, Makassar. E-mail: adhawatiss@gmail.com

Sitti Fakhriyyah. Program Study Agribisnis Perikanan Jurusan Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin, Makassar. E-mail: Fakhriyyah72@yahooo.co.id

Suwarni. Program Study Manajemen Sumberdaya Perikanan Jurusan Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin, Makassar. E-mail: suwarniliger17@gmail.com

Bagaimana men-sitasi artikel ini:

Adhawati, S.S., Fakhriyyah, S., & Suwarni. (2019). Program Pengembangan Usaha Produk Intelektual Kampus (PPMU-PPUPIK): Produk *Tuna Nut Cookies*. Jurnal Panrita Abdi, 3(1), 61-69.