

# PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN *ONLINE* PRODUK ANEKA OLAHAN IKAN SEBAGAI SUMBER PENDAPATAN ALTERNATIF WANITA NELAYAN DI MASA PANDEMI COVID -19 DI KELURAHAN PURIRANO KOTA KENDARI

Sukmawati Abdullah<sup>1\*</sup>, L. Daud<sup>1)</sup>, Bunyamin<sup>2)</sup>, Rahayu Endah Purwanti<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Fakultas Pertanian, Universitas Halu Oleo, Kendari

<sup>2)</sup>Fakultas Teknik, Universitas Halu Oleo, Kendari

\*Email Korespondensi: [sukmawati.abdullah\\_faperta@uho.ac.id](mailto:sukmawati.abdullah_faperta@uho.ac.id)

## ABSTRAK

Pandemi COVID-19 telah mengancam nyawa miliaran masyarakat di dunia. Tidak terkecuali Indonesia dan masyarakat nelayan yang ada di Kelurahan Purirano Kota Kendari. Ikan merupakan salah satu sumber protein hewani yang banyak dikonsumsi masyarakat, mudah didapat, dan harganya murah, namun ikan cepat mengalami proses pembusukan sehingga mudah rusak (*Perishabel food*) akhirnya tidak dapat bertahan lama. Kelompok Pengolahan ikan Citra Permata Kendari adalah kelompok wanita yang bergerak dalam industri Rumah Tangga dalam skala kecil yang mengolah hasil perikanan dan laut menjadi produk aneka olahan seperti kerupuk ikan dan ikan asin, abon ikan, dan lain-lain. Kendala yang dihadapi adalah teknologi produksi masih sederhana, manajemen pemasaran terbatas, dan *packing* produk yang dihasilkan kurang menarik. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan sosialisasi pemanfaatan media *online* sebagai sarana pemasaran hasil produksi, juga lebih memberdayakan kelompok pengolahan ikan Citra Permata Kendari yang termasuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Metode yang digunakan yaitu penyuluhan kepada khalayak sasaran – melalui penyampaian materi terkait pemasaran *online* dan mengunggah produk-produk yang dihasilkan oleh Kelompok Pengolahan ikan Citra Permata Kendari untuk membuka wawasan mengenai penggunaan media elektronik atau internet agar mereka dapat memperluas jangkauan pemasaran atas produk yang mereka hasilkan, sehingga berimbas pada peningkatan omset. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa wawasan sasaran sehingga memiliki kemampuan untuk memasarkan produk yang dihasilkan secara *online* melalui penggunaan media elektronik atau internet sehingga mampu menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya rendah, serta mitra memiliki media promosi produk aneka olahan ikan dalam bentuk brosur/lieflet, CD promosi, serta *website*, sehingga hasil dari kegiatan sasaran berdampak pada kesejahteraan keluarga.

**Kata Kunci:** wanita nelayan, olahan ikan aneka rasa, pemasaran online, pendapatan, covid-19

## PENDAHULUAN

Pandemi Corona Virus Disease 2019 (COVID-19) diumumkan WHO (*World Health Organization*) tanggal 11 Maret 2020. Kejadian Covid-19 yang dilaporkan kepada publik pertama kali tanggal 31 Januari 2020 di Wuhan, Propinsi Hubei, RRC. Memasuki Minggu ketiga April 2020 terdapat 170.000 lebih korban yang meninggal, yang sembuh sebanyak 640.000 dari total yang terkonfirmasi positif sebanyak lebih dari 1,4 juta orang ([www.corona.help.com](http://www.corona.help.com), April 2020). Alok Bhargavaa dan kawan-kawan (2020) menemukan bahwa angka kelangsungan hidup yang tinggi akan memberikan kontribusi positif bagi pertumbuhan ekonomi. Di sisi lain Covid-19 telah mengakibatkan angka kematian (*mortality*) yang tinggi.

COVID-19 telah menjadi pandemi global, upaya pemutusan rantai penularan virus tersebut salah satunya dilakukan dengan *social distancing*, yaitu dengan membatasi kontak langsung dengan orang lain maupun berkunjung ke tempat ramai. Pemerintah melakukan berbagai upaya untuk menerapkan *social distancing*, dimana sejak Bulan Maret telah ditetapkannya *Work From Home* (WFH) yang menuntut setiap orang bekerja dari rumah. Peraturan ini berlaku bagi seluruh pekerja baik pegawai pemerintahan dan berbagai sektor penggerak perekonomian. Mereka secara mendadak dan terpaksa harus merubah pola kerja

yang telah dilakukan selama ini baik rapat, diskusi, koordinasi dan segala kegiatan komunikasi dilakukan secara *online* dari rumah. Disatu sisi *work from home* dapat memberikan fleksibilitas waktu dan lokasi terhadap para pekerja, namun juga menuntut keseimbangan yang baik antara pekerjaan dan kehidupan pribadi (keluarga dan sosial) agar tidak bercampur atau disebut juga dengan *work life balance*. Bagi *entrepreneur* selain itu juga harus melakukan inovasi terhadap pemasaran produk agar tetap dapat menjangkau konsumen dalam kondisi pandemi COVID-19.

Covid-19 telah menimbulkan *economic shock*, yang mempengaruhi ekonomi secara perorangan, rumah tangga, perusahaan mikro, kecil, menengah maupun besar, bahkan mempengaruhi ekonomi negara dengan skala cakupan dari lokal, nasional, dan bahkan global. Dalam menjaga ketahanan pangan di masa pandemi COVID-19, produksi pangan yang menjadi sumber protein juga penting, di antaranya adalah ikan. Meskipun begitu, ada beberapa faktor yang membuat UMKM masih bisa bertahan ditengah wabah Covid-19. Yang pertama, umumnya UMKM yang menghasilkan barang konsumsi dan jasa yang dekat dengan kebutuhan masyarakat. Pendapatan masyarakat yang menurun drastis tidak berpengaruh banyak terhadap permintaan barang dan jasa yang dihasilkan. UMKM malah bisa bergerak dan menyerap tenaga kerja meski jumlahnya terbatas dan dalam situasi Covid-19. Kedua, pelaku usaha UMKM umumnya memanfaatkan sumberdaya lokal, baik sumberdaya manusia, modal, bahan baku, hingga peralatan. Artinya, sebagian besar kebutuhan UMKM tidak mengandalkan barang impor. Dan yang ketiga, umumnya bisnis UMKM tidak ditopang dana pinjaman dari bank, melainkan dari dana sendiri.

Di Indonesia banyak terdapat industri pengolahan hasil perikanan, salah satunya adalah industri pengolahan ikan. Ikan sangat bermanfaat bagi perkembangan tubuh manusia. Ikan sangat mudah ditemukan di Indonesia, karena hampir 70% daerah Indonesia adalah perairan. Beberapa jenis ikan juga merupakan salah satu komoditas hasil perikanan ekspor yang mampu bersaing dengan komoditas lainnya dalam menghasilkan devisa negara (Mustar, 2013). Provinsi Sulawesi Tenggara memiliki perairan (laut) yang sangat luas, dan diperkirakan mencapai 110.000 km<sup>2</sup>. Perairan tersebut, sangat potensial untuk pengembangan usaha perikanan dan pengembangan wisata Bahari, karena memiliki bermacam-macam jenis ikan dan berbagai varietas biota, juga memiliki panorama laut yang sangat indah. Berbagai spesies ikan yang banyak ditangkap nelayan dari perairan laut Sulawesi Tenggara adalah: cakalang, teri, layang, kembung, udang, dan masih banyak lagi jenis ikan yang lain (Afrianto dan Livianty, 2002). Produksi Perikanan Kota Kendari pada Tahun 2016 sebanyak 33.022,60 ton dan produksi perikanan pada Tahun 2017 sebanyak 34.013,28 ton (BPS Kota Kendari, 2018).

Kelurahan Purirano sebagai salah satu Kelurahan di Kecamatan Kendari Kota Kendari sedang berkembang sebuah industri berskala rumah tangga yang memproduksi aneka olahan ikan, yaitu dengan nama Citra Permata. Industri rumah tangga ini memproduksi aneka olahan ikan dari tiga jenis ikan yaitu ikan tuna, ikan cakalang, dan ikan marlin. Berdasarkan data BPS Kota Kendari, (2018) bawa komoditi dari beberapa jenis tersebut dalam kurun waktu belakangan yaitu ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*) pada Tahun 2016 produksinya sejumlah 10.738,05 ton dan pada Tahun 2017 produksinya sejumlah 11.060,19 ton, kemudian ikan tuna (*Thunnus thynnus*) pada Tahun 2016 produksinya sejumlah 758,57 ton dan pada Tahun 2017 produksinya sejumlah 781,33 ton. Pada umumnya jenis ikan tersebut digunakan sebagai lauk biasa tanpa melalui proses produksi yang panjang. Adapun produk yang dihasilkan dari aneka olahan ikan tersebut seperti abon ikan aneka rasa (ikan tuna, ikan cakalang, dan ikan marlin), keripik udang, keripik cumi, bakso ikan, nugget ikan, sosis, dan masih banyak lagi produk lainnya yang dapat menghasilkan nilai tambah sehingga dapat menambah pendapatan keluarga.

Usaha industri rumah tangga Citra Permata didirikan pada Tahun 2002 oleh Ibu Haerana Amin, umurnya 53 Tahun dan pendidikan terakhirnya lulusan SMA. Usaha ini merupakan usaha perorangan, bangunan produksi sudah dianggap layak karena memiliki tempat produksi olahan aneka ikan yaitu bangunan yang menyatu dengan rumah pemilik usaha yaitu Ibu Haerana. Dari luas rumah 12 x 20 m<sup>2</sup> Ibu Haerana membagi rumahnya menjadi dua bagian. Bagian pertama adalah ruang khusus keluarga Ibu Haerana, yang terdiri atas 3 kamar, ruang tamu, ruang keluarga, dan dapur. Sedangkan bagian kedua adalah runag khusus produksi usaha Ibu Haerana,

yang terdiri atas tempat penerimaan sekaligus pembersihan bahan baku, tempat pengolahan, dan tempat pengemasan.

Tenaga kerja yang digunakan dalam usaha Industri Rumah Tangga Citra Permata yaitu berjumlah 9 orang tenaga kerja, sudah termasuk pemilik usaha dan beserta suaminya. Dari 9 orang tenaga kerja tersebut, terbagi atas 7 orang tenaga kerja dari luar dan 2 orang tenaga kerja dari dalam atau pemilik usaha yakni Ibu Haerana dan suaminya yang turut membantu dalam kegiatan proses produksi. Industri rumah tangga ini sudah cukup lama berdiri yaitu kurang lebih 17 tahun, industri ini merupakan satu-satunya pengolahan hasil perikanan yang terletak di Kelurahan Purirano. Meskipun industri rumah tangga ini sudah tergolong lama dalam melakukan proses produksi, namun teknologi yang digunakan dalam proses produksi masih tergolong teknologi yang semi modern. Pada sebagian besar proses produksi masih menggunakan tenaga manual tanpa banyak menggunakan mesin yang membuat tambahan input lain pada proses produksi. (Hicks, 1995), menyatakan bahwa industri adalah kegiatan dengan ciri: (a) meningkatkan nilai tambah; (b) menghasilkan produk yang dapat dipasarkan atau digunakan atau dimakan; (c) meningkatkan daya simpan; dan (d) menambah pendapatan dan keuntungan produk. Nilai tambah adalah pertambahan nilai yang terjadi karena suatu komoditi mengalami proses pengolahan, pengangkutan, dan penyimpanan dalam suatu proses produksi (penggunaan/pemberian input fungsional), informasi atau keluaran yang diperoleh dari hasil analisis nilai tambah adalah besarnya nilai tambah, rasio nilai tambah, margin dan balas jasa yang diterima oleh pemilik-pemilik faktor produksi (Sudyono, 2004).

Adanya kegiatan industri pengolahan aneka olahan ikan seperti ini, akan memberikan suatu keuntungan lebih bagi pemilik usaha, jika dibandingkan dengan hanya menjual hasil ikan tangkap atau tanpa adanya proses pengolahan. Melalui pengembangan Industri Rumah Tangga Citra Permata yang berbasis perikanan di Kelurahan Purirano Kecamatan Kendari Kota Kendari, dihadapkan pada berbagai masalah yang dimulai dari masalah pokok yaitu tingkat pengetahuan dan keterampilan yang relatif rendah, kepemilikan modal usaha relatif terbatas, kegiatan produksi yang terbatas, kurang lancarnya bahan baku dan akses teknologi yang juga sulit karena tidak menguasainya. Kondisi demikian mengakibatkan produktivitas tenaga kerja dan kualitas produksi rendah karena motivasi kerja juga menjadi lemah, yang berimplikasi pada harga jual produk relatif rendah. Hal ini menjadi dasar untuk mengetahui analisis nilai tambah dari pengolahan ikan, apakah dengan menjalankan industri seperti ini dapat memberikan nilai tambah. Baldwin dan Tomiura (2020) menemukan kecenderungan bahwa pandemi Covid-19 Pada awal kejadian lock down kota Wuhan dengan beragam kejadian yang diberitakan, telah berdampak negatif pada pemberitaan dan interaksi bisnis bagi warga dan jaringan kota Wuhan Propinsi Hubei, China dan juga ketika virus meluas ke seluruh daratan Tiongkok.

Dengan semakin bertambahnya jumlah penduduk maka semakin kompleks pula pola konsumsi atau permintaan ikan yang berkembang di masyarakat. Kemajuan teknologi dan tuntutan jaman mampu merubah selera dan preferensi dari permintaan ikan. Semakin hari orang cenderung menuntut penyediaan produk perikanan yang semakin sederhana dan praktis mengikuti pola kesibukan dan aktivitas masing-masing orang atau keluarga. (Susilowati, 2006), menyatakan bahwa yang menjadi permasalahan sekaligus tantangan bagi para pembuat kebijakan dan peneliti atau akademisi adalah: (a) mampukah produksi ikan yang ada dapat menopang kebutuhan masyarakat sekarang ini dan di masa mendatang; (b) dapatkah kebocoran (*waste, losses*) ikan yang diproduksi dapat dikurangi; (c) bagaimana caranya menjaga kualitas produk ikan sesuai dengan permintaan pasar; (d) bagaimana caranya supaya produksi ikan dapat ditingkatkan dengan perbaikan teknologi dan memperhatikan keamanan pangan (*food safety*). Sejalan dengan semakin meningkatnya kesejahteraan dan kualitas hidup masyarakat, tuntutan konsumen terhadap produk hasil perikanan yang siap saji serta mempunyai nilai tambah (*value added products*) dan terjamin kualitasnya, baik yang diperdagangkan dalam negeri maupun ekspor atau pasar internasional semakin lama semakin meningkat. Hal ini diiringi dengan perubahan gaya hidup dan pola konsumsi serta semakin beraneka ragamnya selera konsumen yang menuntut adanya diversifikasi produk baik jenis maupun penyajiannya. (Mangunsong, 2001).

Diversifikasi produk aneka olahan ikan masih sangat terbatas, padahal ikan di Kota Kendari merupakan sumber daya alam yang melimpah dan merupakan salah satu komoditas yang mudah busuk apabila tidak mendapat penanganan yang baik, sehingga harga ikan relatif murah. Upaya untuk meningkatkan daya guna ikan dan nilai ekonominya dapat dilakukan dengan menganeekaragamkan jenis produk aneka olahan ikan, untuk itu perlu dikembangkan cara pengolahan lain seperti pembuatan keripik ikan rasa cumi, keripik ikan rasa udang, abon ikan, bakso ikan, dan juga nugget ikan.

Dewasa ini, salah satu masalah yang belum sepenuhnya tersentuh oleh pembangunan adalah masalah peran wanita tani dalam pembangunan pertanian. Partisipasi wanita tani dalam bidang pertanian sangatlah berperan besar, namun demikian dalam system pengembangan pertanian khususnya di pedesaan, tidaklah memberikan kesempatan yang sama dengan laki-laki. Di dunia pertanian khususnya pertanian tanaman pangan pembagian kerja antara pria dan perempuan sangat jelas terlihat, sehingga dengan adanya spesifikasi pekerjaan antara perempuan dan pria sering di katakan bahwa pria bekerja untuk kegiatan yang banyak menggunakan otot dan perempuan bekerja untuk kegiatan yang banyak memakan waktu.

Memfokuskan dan memberikan peluang kepada perempuan untuk berpartisipasi secara aktif, akan berpengaruh bukan saja terhadap kinerja suatu program, tetapi juga memberdayakan perempuan dan menimbulkan rasa kepemilikan (*sense of ownership*) terhadap suatu sumber usaha. Akses yang lebih baik terhadap sumberdaya juga memberikan kesempatan kepada perempuan untuk berkontribusi dalam kegiatan ekonomi produktif. Potensi lain yang dikembangkan di Kelurahan Purirano yaitu wanita nelayan harusnya memiliki kemampuan pemasaran dengan lebih optimal lagi, salah satunya adalah dengan memanfaatkan digitalisasi atau pemasaran *online*. Pemasaran *online* yang juga dikenal sebagai *e-marketing* atau *internet marketing* adalah segala upaya (komunikasi pemasaran) untuk memasarkan produk atau jasa menggunakan media elektronik atau internet (<https://id.m.wikipedia.org>). Tujuan pemasaran *online* adalah memudahkan penjualan atau pembelian agar lebih efisien dan efektif, karena produk/jasa dapat dijual dalam berbagai situs internet.

Semakin luas area cakupan pemasaran produk, kesempatan untuk mendapatkan keuntungan semakin besar dan permintaan produk juga akan terus mengalir. Jika hal ini bisa tercapai, maka suatu usaha atau bisnis dapat bertahan dalam persaingan dan keberlangsungan usaha juga terjamin. Namun, belum banyak pengelola usaha yang dapat memperluas dan mencapai pangsa pasar yang baru. Keterbatasan kemampuan dan modal yang dimiliki, serta SDM menjadi salah satu kendala yang dihadapi. Masalah dalam pemasaran sebenarnya bisa diatasi dengan pemanfaatan media *online* yang ada dan saat ini banyak digunakan oleh masyarakat, misalnya media jejaring sosial, seperti *facebook* dan *YouTube*. Kemudahan dalam pengaksesan media jejaring sosial menjadi peluang bagi pengelola usaha untuk memanfaatkannya sebagai media pemasaran baru. Belum banyak pengelola suatu usaha atau bisnis yang memanfaatkan media *online* sebagai alat untuk memasarkan produknya agar lebih dikenali masyarakat. Padahal dengan memanfaatkan media *online* sebagai media untuk memasarkan produk akan memberikan banyak manfaat. Manfaat yang didapatkan diantaranya masyarakat dapat mengetahui produk yang ditawarkan dengan mudah, bagi calon pembeli dapat melakukan perbandingan dengan produk lain sebelum melakukan transaksi pembelian, peluncuran atau promosi produk baru bisa dilakukan seefektif mungkin, meminimalkan biaya promosi, dan jangkauan pasar atau pangsa menjadi tak terbatas karena bisa diakses darimana saja dan oleh siapa saja

Dari data potensi diketahui permasalahan di wilayah tersebut adalah: (a) rendahnya pemberdayaan kaum wanita yang menganggur melalui kegiatan pengolahan aneka olahan ikan dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga, dan (b) Bagaimana menciptakan kaum wanita yang mandiri untuk mencapai kesejahteraan rumah tangga. Keadaan ini sangat dipengaruhi oleh rendahnya kemampuan SDM yang ada sebagai akibat dari rendahnya pengetahuan dan keterampilan. Upaya-upaya untuk mengatasi hal tersebut, Pemda setempat telah menetapkan Kebijakan Spatial Daerah, yakni mengakses wilayah pembangunan antara satu wilayah dengan wilayah lainnya, sehingga proses pembangunan berjalan saling mendukung, melengkapi,

terkait, terpadu dan serasi sesuai dengan potensi dan kondisi suatu wilayah. Salah satu konsep yang diharapkan dapat mewujudkan upaya keterpaduan tersebut adalah dengan mengikut sertakan wanita dalam pembangunan pertanian di Kelurahan Purirano Kota Kendari.

Melalui Program Kemitraan Masyarakat Internal Universitas Halu Oleo (PKMI-UHO), ini diharapkan terjalin sinergi antara Perguruan Tinggi (UHO) dengan Pemkot Kendari dan masyarakat untuk menggali potensi sumberdaya alam dan sumberdaya manusia dalam rangka pemberdayaan wanita melalui kegiatan pengolahan tepung sukun dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga dalam upaya peningkatan produktivitas dan pendapatan masyarakat serta kemampuan daya saing produk yang dihasilkan.

### **Permasalahan Mitra**

Berdasarkan analisis situasi keberadaan mitra dalam usaha produk aneka olahan ikan menjadi bakso ikan, keripik ikan rasa udang, keripik ikan rasa cumi, dan abon ikan maka usaha pengolahan dapat menjadi peluang usaha yang sangat menjanjikan yang dilakukan oleh wanita nelayan. Sehingga untuk dapat mewujudkan peluang usaha tersebut dan dapat memberikan keuntungan yang akan diperoleh secara ekonomis melalui pengolahan ikan aneka produk oleh mitra sasaran, maka beberapa permasalahan baik masalah manajemen produksi maupun manajemen pemasaran yang menjadi kendala mitra perlu mendapat pemecahannya.

Permasalahan manajemen produksi dan manajemen pemasaran yang teridentifikasi dan menjadi kendala bagi pengembangan dan pemasaran *online* usaha mitra adalah sebagai berikut:

(a) Masalah Manajemen Produksi:

1. Proses pembuatan produk aneka olahan ikan yang dilakukan oleh mitra masih secara tradisional dengan peralatan seadanya sehingga kapasitas produksi masih rendah dan membutuhkan waktu yang lama.
2. Peralatan yang digunakan mitra sasaran untuk membuat aneka olahan ikan juga merupakan peralatan masak sehari-hari anggota mitra.
3. Kemasan yang digunakan mitra sasaran masih menggunakan plastik biasa dengan tanpa label produk sehingga sulit untuk dikenali.

(b) Masalah Manajemen Pemasaran:

1. Mitra belum memiliki jaringan pemasaran *online* produk aneka olahan ikan yang secara kontinue memesan/membeli produk dari mitra.
2. Mitra belum pernah melakukan promosi produk secara mandiri kepada konsumen untuk menyebarkan informasi tentang produk aneka olahan ikan yang diproduksi baik berupa *brosur/liefled*, *cd* promosi (media cetak dan elektronik) maupun *website* jika diperlukan.
3. Keberlanjutan usaha yang dilakukan oleh anggota kelompok sasaran belum efektif dan efisien sebagai akibat dari belum kontinuenya produksi aneka olahan ikan sebagai akibat dari pesanan yang tidak menentu.

### **METODE PELAKSANAAN**

Agar tujuan dari program PKM pembuat produk aneka olahan ikan tercapai maka akan ditempuh melalui tahapan yang berupa non fisik dan fisik. Tahapan non fisik mencakup sosialisasi kegiatan, pelatihan baik aspek manajemen produksi maupun manajemen pemasaran, sehingga akan terbentuk kerjasama kemitraan antara kelompok pembuat produk aneka olahan ikan (mitra) dengan pedagang/pembeli olahan ikan (mitra). Sedangkan tahap fisik mencakup realisasi pengadaan bahan dan alat berupa alat pengepresan, dan alat penirisan aneka olahan ikan. Disamping itu akan dirancang kemasan olahan ikan dengan plastik kemasan berlabel dalam bentuk kemasan *standpouch kombinasi (Aluminium Foil)*.

Kegiatan penerapan PKM bertujuan untuk mengatasi dan meningkatkan produksi dan pemasaran *online* produk hasil aneka olahan ikan pada Kelompok Pengolahan ikan Citra Permata, melalui inovasi teknologi produksi pengolahan perikanan dengan mengedepankan metode partisipatif dari masyarakat nelayan, yaitu melibatkan secara aktif masyarakat nelayan dalam pelaksanaan penerapan Inovasi Teknologi Pengolahan Produk

aneka olahan ikan. Kelompok Pengolahan ikan Citra Permata sebagai sasaran kegiatan, dilaksanakan selama 4 bulan juga diberikan pengetahuan dan keterampilan tentang cara memvariasikan hasil olahan ikan tersebut, misalnya mengkreasikan oalahn abon ikan tanpa santan, kripik udang, kripik cumi, dan lain-lain. Begitupula halnya dengan ikan asin yang selama ini hanya menggunakan alat sederhana, akan diajarkan pengolahan ikan asin dengan menggunakan alat pemotongan yang canggih dan alat pengering. Setelah itu diperkenalkan metode *packing* produk, karena teknologi ini mudah diterapkan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Bentuk dari kegiatan Program Pengabdian Masyarakat ini adalah pemasaran *online* produk aneka olahan ikan yang dilaksanakan di Kelurahan Purirano Kota Kendari. Dari hasil pengamatan dan evaluasi oleh tim pelaksana terhadap pelaksanaan pemasaran *online* produk aneka olahan ikan yang dilaksanakan di Kelurahan Purirano dapat dikemukakan beberapa hal sebagai berikut:

### Penyuluhan pengembangan dan pemasaran *online* olahan ikan

Dampak pandemi Covid-19 terhadap perekonomian masyarakat benar-benar memprihatinkan. Salah satu kelompok yang paling terdampak adalah mereka yang bergerak dibidang usaha mikro kecil menengah (UMKM). Omzet menurun drastis sehingga membawa dampak buruk bagi keberlanjutan usaha mereka. Melalui kegiatan pengabdian ini, tim kegiatan membantu para pelaku usaha tersebut untuk bangkit melalui pemberian pelatihan pemasaran online berbasis IT dan diseminasi inovasi pembuatan abon ikan tanpa santan sebagai bentuk diversifikasi pengembangan produk olahan hasil laut.



Gambar 1. Sosialisasi dengan pemerintah setempat (Lurah Purirano)

Pada saat sosialisasi awal program pengabdian ini, kelompok masyarakat di Kelurahan Purirano sangat antusias dan tertarik dengan program pemasaran *online* produk aneka olahan ikan. Metode yang digunakan pada saat sosialisasi yaitu presentasi, tanya jawab dan diskusi mengenai potensi bahan baku yang terdapat di Kelurahan Purirano terutama tentang potensi aneka ikan laut. Adapun tujuan diadakan sosialisasi awal dari program kegiatan ini yaitu untuk menambah wawasan masyarakat khususnya wanita nelayan mengenai peluang bisnis dalam bentuk pemasaran *online* produk aneka olahan ikan. Diakhir acara diadakan diskusi dan tanya jawab mengenai materi yang diberikan. Selain itu juga dilakukan evaluasi untuk mengukur kemampuan khalayak sasaran mengenai materi yang diberikan melalui pengisian kuesioner yang diberikan. Kegiatan yang telah dilaksanakan berupa penyuluhan tentang tata cara proses produk aneka olahan ikan sebagai sumber pendapatan alternatif masyarakat yang higienis, dan memiliki cita rasa yang khas, teknik pengemasan, pembuatan label dan teknik pemasaran.



Gambar 2. Sambutan Lurah Purirano dan Ketua Tim Pelaksana Kegiatan

Pembukaan Program kegiatan yang dibuka secara langsung oleh Lurah Purirano dengan mengundang seluruh anggota kelompok yang bergerak dalam pengelolaan hasil perikanan dan kelautan, kegiatan ini dihadiri 20 peserta. Kegiatan ini yang di buka oleh Lurah Purirano dan penyampaian maksud dan tujuan kegiatan oleh Tim kegiatan dan ucapan terimakasih disampaikan oleh TIM kegiatan kepada seluruh warga anggota kelompok yang bersedia menerima dan terlibat dalam program ini.

### Proses Pelatihan

Pada Gambar 2 yang ditampilkan yaitu kegiatan penyuluhan tentang pengembangan dan pemasaran *online* produk aneka olahan ikan serta dilakukan sosialisasi program kegiatan kemudian dilakukan pelatihan pembuatan abon ikan tuna tanpa menggunakan santan. Ikan tuna yang digunakan adalah tuna yang berukuran besar dikarenakan ikan tuna memiliki daging yang lebih banyak, dibandingkan dengan ikan tuna yang biasanya serta ikan memiliki serat yang banyak. Proses pembuatan abon ikan tuna ini dibuat secara bersama-sama antara mahasiswa dengan wanita nelayan yang ada di Kelurahan Purirano.

Penerapan teknologi tersebut dilaksanakan di rumah atau tempat industri kecil milik mitra. Persiapan dan pelaksanaan pelatihan ini dilakukan dengan metode partisipatif dari semua peserta atau mitra. Mitra membuat semua kebutuhan yang diperlukan untuk pelatihan dari semua bahan dan peralatan yang disiapkan dan sesuai arahan dari pelatih (tutor) penyelenggara kegiatan PKM. Selama pelatihan tersebut, pengukuran kemajuan keterampilan peserta dilakukan secara observasi. Pembimbingan juga dilakukan oleh pendamping yaitu dosen dan mahasiswa selama pelatihan penerapan teknologi pengolahan dengan mesin *spinner* sebagai penyaring. Hasil dari kegiatan ini adalah produksi olahan abon ikan yang lebih efektif dan efisien dari sisi kualitas dan kuantitas selama proses produksi. Berikut ini gambar saat dilakukan pelatihan dan penerapan teknologi olahan abon ikan:



Gambar 3. Proses Pengolahan dan Pengemasan Abon Ikan

Fokus program ini adalah pemasaran berbasis *online* dan media sosial untuk produk aneka olahan ikan sebagai sumber pendapatan alternatif masyarakat di masa pandemi covid-19 yang ada di Kelurahan Purirano Kota Kendari. Pelatihan tersebut diberikan pada kelompok usaha pengolahan hasil-hasil laut "Citra Permata Kendari", dan dilaksanakan dalam beberapa tahapan yaitu sosialisasi, penyuluhan (ceramah dan demo) dan pembuatan akun media sosial belanja *online*. Sebagai bentuk sharing informasi kami memberikan inovasi berupa praktik pembuatan abon ikan tanpa santan sehingga dihasilkan produk abon yang lebih rendah kolesterol dan yang tidak kalah pentingnya adalah untuk membuatnya tidak dibutuhkan waktu yang lama seperti pembuatan abon ikan yang menggunakan santan sehingga lebih efisien waktu

dengan citarasa yang enak pula. Dari masa awal pandemi mulai menyebar lebih luas yang ditandai oleh terus naiknya jumlah penderita COVID-19, kecemasan masyarakat mulai terlihat dari perilaku masyarakat yang semakin mengarah ke pembelian bahan pangan pokok dalam jumlah besar, sehingga kegiatan ini mengharapkan masyarakat fokus pada peningkatan gaya hidup sehat.



Gambar 4. Pelatihan dan Penerapan Teknologi Produk dan Pemasaran

Peningkatan kewaspadaan untuk menjaga sistem kekebalan tubuh masyarakat nelayan khususnya wanita nelayan dapat dilakukan dengan banyak cara, seperti makan makanan bergizi terutama dalam bentuk makanan siap saji yang bisa disantap kapan saja saat diperlukan tatkala karantina di rumah diperpanjang, mengonsumsi suplemen kesehatan (jamu, multivitamin), berolahraga (melalui kelas daring di aplikasi maupun *YouTube* dan platform digital lainnya). Karena kegiatan di luar rumah semakin dibatasi, masyarakat juga akan makin bergantung pada platform belanja daring. Semua kegiatan jual beli dilakukan secara daring sehingga pemasaran secara *online* sangat dibutuhkan bagi para pelaku usaha untuk memasarkan produknya.

Melatih sumber daya manusia dalam hal ini mitra “Citra Permata Kendari” menjadi tenaga terampil memanfaatkan teknologi berbasis *online* dan sosial media dalam memasarkan produk aneka olahan ikan sebagai sumber pendapatan alternatif masyarakat di masa pandemi covid-19 yang ada di Kelurahan Purirano Kota Kendari, dapat dilakukan dengan cara memberikan pengetahuan dasar dan pelatihan pada penggunaan teknologi berbasis *online* dan sosial media dalam memasarkan produk aneka olahan ikan. Dari hasil pelatihan pada kelompok usaha Citra Permata Kendari, mereka kini telah memiliki akun sosial media belanja *online* pada website berskala besar seperti Tokopedia dan Shopee sehingga akan memungkinkan masyarakat diluar Kendari yang ingin berbelanja kebutuhan makanan siap santap berbahan dasar ikan untuk mudah mengaksesnya.

Pemasaran lewat media sosial berskala sederhana seperti melalui *market place* pada media sosial Facebook dan Instagram juga tidak luput dari perhatian kami. Namun hanya sebatas pengiriman dalam kota menggunakan jasa kurir *online* sehingga ongkos kirimnya (ongkir) juga bervariasi. Lurah Purirano Bapak Hainu, S.Pd juga sangat mengapresiasi pemberian pelatihan pemasaran *online* pada produk-produk Citra Permata Kendari yang kami lakukan. “Pemasaran *online* merupakan salah satu bentuk jalan keluar dari menurunnya omzet penjualan para pemilik usaha-usaha kecil di tengah pandemi Covid 19 seperti sekarang ini” ungkapnya. Dengan jangkauan yang luas diharapkan peminat produk ini menjadi lebih banyak sehingga masyarakat mampu memproduksi olahan ikan lainnya dalam jumlah yang lebih besar sehingga mampu menggiatkan kembali roda perekonomian masyarakat kita. Pada saat pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat Internal (PKMI) ini warga yang tergabung dalam kelompok usaha Citra Permata Kendari ini juga sangat antusias mengikutinya. Karena mereka baru menyadari bahwa telepon genggam (*smartphone*) yang mereka gunakan selama ini ternyata mampu menjadi alat yang bisa mendukung pekerjaan mereka terutama dibidang pemasaran produk. Dengan kemajuan teknologi yang ada sekarang segala kemudahan bertransaksi dapat kita peroleh dari genggam tangan kita. Sehingga penggunaan berbagai aplikasi jual beli *online* ataupun media sosial yang telah mereka miliki selama ini bisa mendatangkan keuntungan bagi perekonomian mereka.



Gambar 5. Pelatihan Pemasaran *Online*

Pelatihan pemasaran *online* yang dilakukan oleh kelompok kelompok usaha Citra Permata Kendari adalah dengan cara memanfaatkan *platform* media sosial yang ada untuk digunakan sebagai *marketplace* seperti Instagram, Facebook, dan Twitter. Namun Tim kegiatan pengabdian ini memberikan pengetahuan dan pelatihan *marketplace* yang bisa digunakan secara langsung oleh kelompok usaha wanita nelayan yaitu menggunakan aplikasi Tokopedia, Shopee, Lazada, Bukalapak, dan lain-lain. Alternatif lain jika masyarakat ingin menggunakan pemasaran *offline*, masyarakat bisa menggunakan teknik *direct marketing* yaitu pemasaran secara langsung.

### **Pemantauan dan Evaluasi Teknologi Produk Aneka Olahan Ikan**

Setelah pelatihan dan praktek lapangan dilaksanakan, pengawalan, dan pemantauan hasil introduksi teknologi dilakukan secara langsung dan partisipatif bersama-sama para masyarakat nelayan yang terlibat dalam kelompok mitra, Indikator keberhasilan kegiatan pengabdian ini adalah ditandai dengan peningkatan pengetahuan para peserta, serta adanya keinginan penerapan teknologi introduksi, dan penerapan teknologi introduksi dalam jangka panjang. Pengawalan dan pemantauan tersebut dilakukan oleh tim dosen dan mahasiswa serta oleh masyarakat nelayan yang terlibat aktif dalam kegiatan PKM tersebut. Pengawalan dan pemantauan ini ditujukan tidak hanya untuk mencapai keberhasilannya, tetapi juga untuk memacu perkembangan dan keberlanjutan kegiatan penerapan program aneka olahan ikan.

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan setelah semua program terlaksana semuanya, dan setelah selesainya kegiatan PKM dilaksanakan. Evaluasi yang dilaksanakan terkait dengan dampak program yang sudah dilaksanakan selama kegiatan PKM, yaitu peningkatan pengetahuan dan keterampilan kelompok mitra, penerapan lanjut dari introduksi inovasi teknologi yang sudah dilaksanakan, kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan (sesuai dengan yang sudah dilatihkan pada kelompok mitra), dan pemasaran *online* produk olahan yang dihasilkan oleh mitra, serta pendampingan terhadap mitra dalam mengaplikasikan program pelatihan. Mitra dapat memasarkan produk aneka olahan ikan di sosial media dengan benar. Setiap akhir tahapan kegiatan dilakukan monitoring guna mengetahui apakah pelaksanaan program sesuai dengan rencana program yang telah dibuat.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan Program PKMI-UHO sebagai bentuk kegiatan pengabdian, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian dan pelatihan berjalan lancar, sesuai rencana, dan memperoleh sambutan yang baik dari waniat nelayan sebagai sasaran kegiatan.
2. Usaha produksi kelompok pengolahan ikan Citra Permata Kendari merupakan salah satu peluang usaha yang sangat menjanjikan dikembangkan di Kelurahan Purirano. Bahan baku sudah tersedia, proses pembuatan mudah dan menghasilkan produk aneka olahan ikan yang bergisi tinggi, dan ini sesuai dengan program pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
3. Pengabdian pada masyarakat untuk kelompok pengolahan ikan Citra Permata Kendari berupa sosialisasi dan pelatihan media *online* sebagai sarana pemasaran produk sangat perlu karena perkembangan era teknologi yang menuntut para pelaku usaha untuk bersaing secara global dengan media *online*.

4. Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan ini sangat bermanfaat dalam meningkatkan pengetahuan peserta kelompok pengolahan ikan Citra Permata Kendari dalam memanfaatkan media *online* sebagai sarana pemasaran produk, sehingga memberikan peluang untuk memperluas pasar produk yang dapat berimbas pada peningkatan omset usaha.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada pihak Universitas Halu Oleo yang melalui LPPM Program Kemitraan Masyarakat Internal UHO (PKMI-UHO) telah mendanai kegiatan pengabdian ini. Terima kasih juga disampaikan kepada Lurah Purirano, Kelompok Pengolahan ikan Citra Permata Kendari, juga kelompok ibu-ibu yang mendukung berjalannya kegiatan pengabdian ini.

### REFERENSI

- [1] Afrianto, E dan Livianty, E. 2002. Pengawetan dan Pengolahan Ikan. Kanisius. Yogyakarta.
- [2] Badan Pusat Statistik. S018. Kota Kendari dalam Angka. BPS Kota kendari.
- [3] Baldwin, R., Mauro, B. W., 2020, *Economics in the Time of COVID-19*, CEPR Press VoxEU.org.
- [4] Bhargavaa, A., Dean T. Jamisonb, Lawrence J. Lauc, Christopher J.L. Murray, 2020, "Modeling the effects of health on economic growth", *Journal of Health Economics*. 20, 423-440.
- [5] Dinas Kelautan dan Perikanan Kota Kendari, 2016. Laporan Tahunan Kelautan dan Perikanan Kota Kendari Tahun 2010. Kendari.
- [6] Ine Fausayana, 2010. Kajian Introduksi Teknologi Rumput Laut Dengan Sistem Petik, Olah, Jual Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Kelompok Tani di Kelurahan Bungkutoko Kecamatan Abeli Kota Kendari. Laporan Hasil Penelitian Hibah Bersaing, Tidak Dipublikasikan.
- [7] Mustar. 2013. Studi Pembuatan Abon Ikan Gabus (*Ophiocephalus Striatus*) Sebagai Makanan Suplemen (*Food Supplement*). Universitas Hasanuddin, Makassar.
- [8] Naimah Naimah, Soesilo Soesilo. 2015. *Manfaat legalitas P-IRT bagi pengembangan usaha*. Jurnal pengabdian Masyarakat IPTEKS. Vol 2 No 1.
- [9] Sudyono. 2004. Analisis Nilai Tambah. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- [10] Sukmawati Abdullah, Wa Nurgayah, dan La Ode Alwi, 2009. Pemberdayaan Wanita Nelayan Dalam Usaha Peningkatan Kualitas Produk Olahan Abon Ikan Di Kecamatan Abeli Kota Kendari. Tidak dipublikasi.
- [11] Sukmawati Abdullah, Wa Nurgayah, dan L. Daud, 2013. Pemberdayaan Perempuan Nelayan Melalui Transformasi Teknologi Tepat Guna Pada Usaha Rumput Laut. Jurnal Agriplus ISSN 0854-0128, Vol 23 No. 01 Januari 2013.
- [12] Sukmawati Abdullah, dan Wa Nurgayah. Pengembangan Strategi Pemberdayaan Masyarakat Nelayan Melalui Olahan Dodol Rumput Laut Berbasis Teknologi Informasi Dan Komunikasi (TIK) di Kota Kendari. No Kontrak: 063-3/PPK/UNHALU/IV/2014 Tanggal, 1 April 2014. Tidak dipublikasi.
- [13] Sukmawati Abdullah, Bambang Pramono, Wa Nurgayah, dan Bunyamin. 2019. Kelompok Wanita Nelayan Dalam Mengolah Abon Ikan Aneka Rasa di Kabupaten Konawe Selatan. ISBN: 978-623-7496-01-4. Prosiding Volume 2019 No. 10. Prosiding Seminar Nasional Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Negeri Makassar.