

PENGEMBANGAN UMKM IKAN SEGAR DI KAMPUNG CORASALEH, DESA SELETRENG, KECAMATAN KAPONGAN, KABUPATEN SITUBONDO

Muhammad Iqbal Anshory

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

e-mail : iqbalanshory@unars.ac.id

ABSTRAK

Pengabdian UMKM ini bermanfaat dalam memberikan nilai tambah bagi hasil usaha Ikan Laut segar yang dijalankan oleh keluarga Bapak Hariyanto di Jl.KH.Amiruddin, Desa Seletreng, Kecamatan Kapongan, Kabupaten Situbondo. Bisnis rumahan ini sudah berjalan di awali pada tahun 2010 hingga saat ini. Hanya saja sangat disayangkan, pemilik usaha kurang menyadari pentingnya Proses Pengemasan atau yang lebih kita kenal dengan sebutan Packaging, Proses Digital Marketing, dan cara pengimplementasian penjualan ke berbagai wilayah Indonesia dengan lebih praktis dan memiliki tingkat keamanan yang cukup. Selain itu, dalam menjalankan sistem akuntansi dan bidang operasional lainnya usaha ini dalam pelaksanaannya masih terbelang belum baik, sehingga kapasitas produksi yang maksimal belum meraka capai. Usaha tersebut juga melakukan perhitungan di Harga Pokok Penjualan dengan cara yang sederhana bahkan bisa berpotensi tidak akurat karena sistem pencatatan yang buruk. Kegiatan kami berikutnya yaitu melakukan Analisis Bisnis, baik dari segi penjualan maupun aspek keuangan, untuk dapat menghitung alokasi modal dan laba yang dihasilkan setelahnya. Oleh karena itu, keluarga Bapak Hariyanto dengan bisnisnya "TOTO JHUKOK" melakukan Pengembangan di beberapa aspek seperti pengemasan, pemasaran, dan sistem penjualan. hal utama yang harus mereka lakukan, yakni mampu menerapkan nilai tambah pada produk Hasi Laut mereka dengan menciptakan packaging yang baru, melakukan pemasaran di semua E-commerce untuk mencakup keseluruhan segmen pasar yang telah tersedia sehingga hasil penjualan Ikan Laut secara berkelanjutan akan terus meningkat.

Kata Kunci : Ikan Segar, Pengembangan, UMKM, Pemasaran, Pengemasan, E-commerce

Abstract

This community business service is useful in providing added value to the results of the fresh sea fish business run by Mr Hariyanto's family on Jl.KH.Amiruddin, Seletreng Village, Kapongan District, Situbondo Regency. This home business has been running since 2010 until now. It's just a shame that business owners are less aware of the importance of the Packaging Process or what we know better as Packaging, the Digital Marketing Process, and how to implement sales to various regions in Indonesia more practically and with a sufficient level of security. Apart from that, the implementation of the accounting system and other operational areas of this business is still not good, so the maximum production capacity has not yet been achieved. The business also

calculates the Cost of Goods Sold in a simple way and can even be potentially inaccurate due to a poor recording system. Our next activity is to carry out a Business Analysis, both in terms of sales and financial aspects, to be able to calculate the capital allocation and profits generated afterwards. Therefore, Mr. Hariyanto's family with its business "TOTO JHUKOK" has carried out developments in several aspects such as packaging, marketing and sales systems. The main thing they have to do is be able to apply added value to their Sea Fish products by creating new packaging, marketing in all E-commerce to cover all available market segments so that the sales of Sea Fish will continue to increase sustainably.

Key word: *Fresh Fish, Development, Small Bussiness, Marketing, Packaging, E-commerce.*

Pendahuluan

Corasaleh adalah satu kampung yang berlokasi di daerah Kapongan, Kabupaten Situbondo Provinsi Jawa Timur. Sensus Penduduk di tahun 2020 (SP 2020) mencatat, jumlah penduduk di wilayah ini, sebanyak 685,9 ribu jiwa. Pekerjaan warga di daerah ini sebagian besar Pedagang, Pegawai Negeri, atau Swasta dan buruh setempat. Masalah ekonomi bermunculan sejak warga menghadapi dampak covid-19, masyarakat yang memiliki mata pencaharian pedagang pendapatannya mulai berkurang. Hal ini tentunya dapat diatasi dengan berbagai macam strategi yang bisa membantu para pelaku UMKM untuk bertahan di era perkembangan zaman. Solusi terbaik yang bisa dilakukan saat ini yakni dengan penggunaan E-commers sebagai media pengembangan dalam pemasaran suatu produk hasil usaha (Alfin., 2021).

Era pandemi covid-19 memberi kebebasan dalam melakukan pengembangan UMKM. Media digitalisasi belum banyak difahami oleh warga sehingga adanya media tersebut menjadi jalan keluar untuk pelaku UMKM di era ini. Kondisi yang kurang fleksibel sehingga terbatas dalam aktifitas normal seperti pemasaran di lapangan masih kurang efektif pada akhirnya media sosial adalah alternatif untuk pengembangan dalam menjalankan bisnis atau suatu usaha. Contoh dari media sosial yang ada yaitu instagram, facebook, whatsapp, lazada dan shopee sebagai media belanja secara online atau digital. Menurut Racmawaty,(2021) menyatakan bahwa peran media sosial menjadi salah satu alat penting yang dapat digunakan untuk meningkatkan nilai jual dalam proses pemasaran.

Selain media pemasaran hal yang harus diperhatikan yaitu inovasi, dimana poin tersebut bisa menarik para customer untuk meningkatkan pembelian produk. Menurut Desintha dkk, (2020) menyatakan bahwa peran dari adanya inovasi pengemasan produk yaitu mengembangkan citra dari suatu produk kepada customer, para warga, dan masyarakat setempat. Kemasan atau yang kita kenal dengan istilah packaging merupakan tempat atau wadah yang digunakan untuk meningkatkan unsur nilai dari suatu produk yang akan dipasarkan. Tampilan dari kemasan suatu produk dapat dijadikan sebagai alat komunikasi bagi para pelanggan, dengan adanya inovasi dan tampilan yang menarik pada pengemasan dapat memberikan identitas, personalitas sebagai citra di mata pelanggan atau pembeli.

Ikan Segar merupakan salah satu jenis hasil laut yang memiliki keanekaragaman jenis maupun rasa, ikan laut juga memiliki kelezatan tersendiri di setiap irisan dagingnya yang dapat memberikan daya tarik tersendiri. Jenis dari ikan laut segar antara lain Ikan Kakap Merah, Ikan Ekor Kuning, Ikan Kembung, Ikan Tuna dan masih banyak yang lain. Berbagai jenis dari ikan laut ini lah yang nantinya menciptakan harga jual yang berbeda beda. Ikan Laut jenis Kakap Merah, Tuna, Tengiri, Kerapu Sunu, dapat diperjual belikan dengan jarak pengiriman yang relatif lebih jauh sehingga diperlukan adanya proses pengemasan dengan nilai keamanan yang tinggi untuk melindungi ikan dari benturan, udara panas, dan resiko pembusukan lainnya. Hampir semua jenis Ikan Laut segar membutuhkan kondisi dingin atau es dan terjaga untuk tetap fresh dalam jangka waktu yang lebih lama hingga ke tangan pelanggan. Maka dari itu sistem Pengemasan adalah pondasi utama untuk memberikan pengaruh yang besar dalam bisnis ikan segar ini. (Yuba., 2020).

Metode

Kegiatan pengabdian kepada mitra usaha ikan segar ini diselenggarakan pada bulan Mei hingga bulan Juni 2024, lokasi di “TOTO JHUKOK” yang dikelola oleh Keluarga Bapak Hariyanto Pribadi. Pengabdian ini berada di Desa Seletreng, Kecamatan Kapongan, Kabupaten Situbondo.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan pada pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah:

1. **Analisis Situasi.** Tim Pelaksana Pengabdian (TPP) melakukan analisis situasi untuk mengetahui situasi dan kondisi sasaran. TPP melakukan observasi dan wawancara langsung kepada mitra. Beberapa informasi tentang mitra yang perlu diketahui adalah manajemen usaha atau analisis modal dan laba, proses produksi dan pengemasan, proses pemasaran usahanya serta permasalahan lain yang sedang dihadapi.
2. **Merumuskan masalah.** Di antara berbagai masalah yang dihadapi oleh mitra, mana yang menjadi masalah utama mitra? Masalah utama mungkin timbul dalam manajemen usaha, proses produksi, pengemasan, pemasaran, modal usaha atau yang lainnya. Berdasarkan analisis situasi yang telah dijelaskan, maka masalah utama pada warga sasaran adalah perlunya pendampingan terhadap pencatatan keuangan modal dan laba serta dalam proses pengemasan/packaging, yang dilakukan melalui pemilihan bahan baku pengemasan, pengolahan produk, inovasi produk, desain kemasan dan strategi pemasaran. Dengan demikian, pelaksanaan kegiatan pengabdian ini diharapkan mampu untuk mendukung setiap langkah pembangunan yang semakin dinamis demi peningkatan sumber daya manusia baik dari segi akademisi maupun bagi masyarakat setempat dalam rangka pemanfaatan dan pengolahan Sumber Daya Alam dan Sumber Daya Manusia sehingga lebih berdayaguna.
3. **Solusi dan target luaran.** Langkah ini meliputi merumuskan pendekatan pemecahan masalah yang tepat untuk mengatasi isu-isu kunci yang dihadapi mitra, serta tujuan luaran yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian ini, yakni publikasi artikel di jurnal pengabdian.

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian ini adalah pelatihan dan pendampingan kepada pelaku usaha Ikan Laut Segar. Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan dengan menghadirkan narasumber kompeten, meliputi:

1. Pemilihan bahan dalam proses pengemasan/packaging, pengolahan produk ikan laut segar, dan inovasi hasil laut lainnya.
2. Pembuatan desain kemasan yang lebih menarik dan *eyecatching*.
3. Inisiasi pengurusan izin usaha dan keamanan usaha ikan laut segar.
4. Penjualan dan strategi marketing.
5. Penatalaksanaan keuangan usaha Ikan Laut Segar.

Hasil Dan Pembahasan

Melalui kegiatan pengabdian ini, Tim Pelaksana Pengabdian berharap agar pelaku usaha ikan laut segar “TOTO JHUKOK” di Desa Seletreng mampu memiliki produk yang dapat meningkatkan perekonomian warga setempat dengan memperoleh laba maksimal dari penjualan, yakni melalui berbagai kegiatan pelaku usaha UMKM dalam system pengemasan produk yang aman dan efisien sehingga mampu menarik hati para pelanggan, memperpanjang masa konsumsi, mengembangkan strategi pemasaran yang tepat, serta memiliki jaminan dari instansi terkait mengenai keamanan terhadap kelayakan ikan laut segar untuk dikonsumsi. Program ini berjalan dengan baik meskipun ada beberapa kendala. Untuk pencapaian jangka pendek, di antaranya adalah:

1. Motivasi wirausaha bagi pelaku usaha sudah terbentuk dan berkembang,
2. Kapasitas wirausaha sudah lebih baik pada inisiasi keamanan produk, perolehan bahan packaging yang berkualitas, pengolahan ikan laut segar, pemasaran ikan laut segar, serta penatalaksanaan keuangan dalam menjalankan usaha ini.
3. Hasil *review* terhadap kemasan telah direspon dengan membuat kemasan yang sesuai saran pemateri dan mengganti teknis atau system pengemasan dari yang sebelumnya tidak menggunakan tambahan plastik dan lakban menjadi menggunakan tambahan plastik dan lakban yang sesuai dan berkualitas sesuai prosedur kelayakan usaha ikan laut segar",





4. Sudah ada peningkatan dalam kualitas produk ketika sampai pada customers,
5. Mulai terstruktur dalam penatalaksanaan Keuangan ,
6. Mulai disusun persyaratan dokumen legalitas usaha.

Rincian Program Pelaksanaan Kegiatan, Tujuan Kegiatan, dan warga yang terlibat dapat program pengabdian ini pada Tabel berikut :

Tabel 1 Target dan Tujuan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

No.	Program Kegiatan	Tujuan	Pihak yang Terlibat	Tahapan Kegiatan
1.	Inisiatif pengurusan legalitas usaha ikan segar	Terbangunnya upaya swadana dan swadaya masyarakat yang dihasilkan oleh Program Pengabdian Kepada Warga Setempat	Pelaku Usaha Ikan Segar "TOTO HUKOK", Pemerintah Desa	Meminta informasi kepada Dinas Penanaman Modal dan Pemerintah Desa. Hasil yang diperoleh : Memahami bentuk usaha yang harus disahkan, Memahami dokumen yang diperlukan dan tata cara pengurusan izin produk P-IRT
2.	Pelatihan dan pendampingan inovasi pembuatan packaging yang lebih menarik	Hasil Pengemasan yang lebih higienis, aman dan tahan lama serta tidak mudah rusak oleh pengaruh cuaca	Pelaku Usaha Ikan Segar "TOTO HUKOK" dan Tim Pelaksana Program Pengabdian	Inovasi tambahan pengemasan yang ada Meminta pendapat beberapa pihak yang kompeten. Menentukan bahan yang lebih pas.
3.	Pendampingan penatalaksanaan keuangan usaha Ikan Segar "TOTO HUKOK"	Meningkatkan kapasitas akuratnya cashflow yang dihasilkan oleh Program Pengabdian Kepada Masyarakat	Pelaku Usaha Ikan Segar "TOTO HUKOK", Pelaksana program Pengabdian	Menjelaskan akan pentingnya proses pembukuan yang dilakukan secara rutin. Memberikan pemahaman akan pentingnya untuk melakukan penatalaksanaan keuangan usaha

4.	Pelatihan dan pendampingan pemasaran dan strategi Marketing	Meningkatkan kapitalisasi pasar lokal dan internasional Usaha Ikan Segar "TOTO JHUKOK"	Pelaku Usaha Ikan Segar "TOTO JHUKOK", Pelaksana program Pengabdian	Melakukan Evaluasi akan Pemasaran yang sudah berjalan. Menciptakan strategi pemasaran baru yang lebih efektif dengan situasi dan kondisi pasar saat ini
----	---	--	---	---

Berdasarkan Tabel 1, pelaksanaan program pengabdian ini menjadikan usaha Ikan Segar "TOTO JHUKOK" dari segi pengemasan maupun aspek kualitas produk hasil laut ini menjadi lebih baik karena adanya inovasi packaging dengan bahan terbaik yang sudah relatif lebih aman, yang nantinya dapat menjamin kualitas Ikan Laut tetap segar dan mutunya terjamin, tetap memberikan cita rasa daging Ikan segar yang khas. Sistem Pengemasan yang baik menjadikan kualitas Ikan Segar ini dapat menarik minat pelanggan bahkan tetap mudah disimpan dalam jangka waktu yang cukup lama. Demikian juga dengan pilihan strategi marketing dan penataan alokasi keuangan atau modal usaha yang tepat menjadikan pertumbuhan usaha ini sangat menjanjikan.

Kesimpulan

Program pengabdian masyarakat ini memiliki tujuan yaitu memahami sasaran dalam strategi pemasaran melalui program digitalisasi, meningkatkan laba dengan cara terus melakukan inovasi dalam pengemasan/packaging produk hasil laut dan memberikan pelabelan, terus memperhatikan branding Ikan Laut Segar kepada pelanggan di pasaran, membuat strategi marketing melalui media sosial yaitu berupa instagram, tiktok dan facebook mitra untuk memasarkan produk ikan laut segar tersebut, dan yang terakhir dengan adanya berbagai proses re-branding packaging yang aman, kuat dan praktis untuk menambah penghasilan serta tetap menjaga kualitas produk tetap aman hingga ke tangan konsumen.

Daftar Pustaka

- Aliami, S., E. N. Hakimah., dan D. A. S. Fauji. 2018. *Dampak Pengembangan Pemasaran Digital Pada Startup's (Studi Kasus Pada Wirausaha Baru)*. EKONIKA. 3(1): 73-87.
- Alfin.A., 2021. *Analisis Strategi UMKM Dalam Menghadapi Krisi Di Era Pandemi Covid-19*. Inovasi Penelitian.1(8):1543-1552.
- Deintha.S., I.K.Ayu dan H.Octamediana., 2020. *Unsur Visual Kemasan Granola Creations, Visualita*. 8(2):89-95.
- Islami., N. N., S. Wahyuni., dan Tiara. 2020. *The Effect of Digital Marketing on*

Organizational Performance Through Intellectual Capital and Perceived Quality in

- Micro, Small and Medium Enterprises. Organisasi dan Manajemen. 16(1): 59-70.*
- Lazuardi, S. D., T. Achmadi., P. Wuryaningrum., S. N. Purtri., 2020. Model Standardisasi Pengiriman Kemasan Rantai Dingin pada Usaha Kecil dan Menengah dengan Moda Transportasi Laut. JAIIT. 2(1): 51-65.*
- Mukhsin. 2019. Manfaat Penerapan Marketing Online (Menggunakan E-Commerce Dan Media Sosial) Bagi Usaha Mikro, Kecildan Menengah (Umkh). Teknokom. 2(1): 1- 10*
- Rachmawaty.A., 2021. Optimasi Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Di Masa Pembatasan Sosial Berskala Besar. Teknologi Informasi Dan Komunikasi. 8(1):29- 44.*
- Samuddin, S. F., B. Lahi., R. Toalib., dan Gazali. 2018. Sosialisasi Pentingnya Menjaga Mutu Dan Daya Pikat Kemasan Produk. Character Education Society. 1(2):18-23.*
- Yuba.Z.P.D., 2020. Pengembangan Desain Produk Packaging Tanaman Hias Mini Yang Dapat Menjadi Display Portabel. Skripsi:*

