

## **PENINGKATAN KAPASITAS DAN PENGUATAN USAHA PEMASARAN IKAN DI KELOMPOK PENJUAL IKAN DI KOTA KUPANG**

**Joi Alfreddi Surbakti<sup>1\*</sup>, Ida Ayu Lochana Dewi<sup>1</sup>, Naharuddin Sri<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis Perikanan, Politeknik Pertanian Negeri Kupang  
Jl. Prof. Herman Yohanes Lasiana, Kota Kupang  
e-mail: [\\*surbaktijoi@gmail.com](mailto:*surbaktijoi@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Program Kemitraan Masyarakat ini bertujuan untuk membantu penjual ikan dalam menyediakan alat untuk menjual ikan yang memadai sehingga kelompok bisa berjualan dengan baik dan ketika selesai berjualan tidak merusak pemandangan dengan ketidakteraturan meja yang tidak memadai, menciptakan dan meningkatkan kualitas pemasaran ikan yang mereka pasarkan sehingga hasil yang mereka dapat lebih meningkat serta membuat produk olahan selain ikan yang mereka pasarkan sehingga apabila ikan mereka jual tidak laku bisa mereka olah sehingga dapat menambah hasil pendapatan dan kualitas ikan mereka tetap segar. *Pendekatan Participatory Rural Appraisal (PRA)* digunakan dalam kegiatan ini. Dengan pendekatan ini masyarakat memiliki peran yang besar dalam pelaksanaannya. Tahapan yang dilakukan adalah penyuluhan tentang pemetaan potensi dan rantai produksi hasil perikanan, Pelatihan pengolahan hasil perikanan serta pemasaran produk dan pemberian bantuan berupa meja untuk tempat berjualan ikan. Peningkatan keberdayaan dan kapasitas dapat dilihat melalui meningkatnya jumlah ikan yang dijual. Produk olahan ikan dengan menggunakan jenis ikan yang kurang laku dan sudah tidak segar mampu meningkatkan nilai tambah ikan dan berpotensi menjadi produk olahan ikan unggulan di Kupang.

Kata kunci: : penjual ikan, kapasitas, hasil perikanan

### **Pendahuluan**

Pandemi COVID-19 ini termanifestasi dalam pola risiko yang kompleks bagi para nelayan. Nelayan didefinisikan sebagai orang yang mata pencahariannya melakukan penangkapan ikan (UU Perikanan 45/2009 tentang Perubahan UU 31/2004, 2009) (Rafi, et.al,2020) Secara umum, nelayan tidaklah tunggal terdapat berbagai jenis/ karakteristik nelayan berdasarkan atas faktor sarana penangkapan ikan jenis perairan, teknologi, besaran kapal/perahu, dan mata pencaharian.

Pada situasi pandemi COVID-19 ini, hampir seluruh jenis nelayan mengalami dampak karena yang paling berpengaruh adalah harga ikan. Meskipun demikian, baik nelayan kecil dan besar memiliki skala dampak yang berbeda. Nelayan kecil misalnya menghadapi kondisi paling rentan karena dari peluang diversifikasi mata pencaharian yang terbatas. Kondisi pandemi telah menambah risiko para nelayan yang juga rentan terhadap ancaman perubahan iklim dan overfishing serta bencana lainnya, seperti gempa bumi, angin topan, kekeringan, dan tsunami. Oleh karena itu, penting secara khusus paket perlindungan kepada nelayan untuk diberikan

secara tepat dan cepat dalam menghadapi pandemi ini (Kurniawati, 2017)

Bukan hanya produksi perikanan tangkap yang terpuruk akan tetapi juga dari segi pemasaran dan distribusi hasil tangkapan ikan di laut. Permasalahan bukan hanya dari segi jenis ikan yang dijual akan tetapi fasilitas untuk menjual hasil tangkapan yang masih sangat sederhana menyebabkan kurangnya konsumen untuk datang kelokasi pemasaran tersebut. Kelompok Penjual Ikan Demersal berdiri tahun 2017 dengan anggota berjumlah 20 orang. Masalah yang dihadapi oleh kelompok penjual ikan Demersal adalah fasilitas untuk berjualan yang belum memadai sehingga para konsumen yang enggan datang untuk membeli ikan yang mereka jual. Menurut Abraham Tamonob sebagai ketua kelompok diperlukan fasilitas yang memadai untuk berjualan ikan. Dari segilokasi yang cukup strategis untuk menjual ikan karena berada di pinggir jalan utama sehingga sangat mudah untuk membeli ikan yang mereka jual (Purnavita,

Secara rinci masalah yang dihadapi oleh kelompok penjual ikan Demersal adalah: kurangnya fasilitas untuk menjual ikan sehingga terkadang konsumen enggan membeli ikan yang mereka jual, potensi tempat penjual yang

strategis sehingga layak untuk dikembangkan walaupun dengan fasilitas yang sederhana, kurangnya pengetahuan dalam manajemen keuangan untuk pencatatan uang kurangnya pengetahuan tentang pengolahan hasil perikanan sehingga pendapatan pedagang hanya dari hasil penjualan ikan.

Tujuan yang hendak dicapai dari rencana implementasi PKM (Program Kemitraan Masyarakat) adalah: ketersediaan meja tempat berjualan ikan yang memadai sehingga kelompok bisa berjualan dengan baik dan ketika selesai berjualan tidak merusak pemandangan dengan ketidakteraturan meja yang tidak memadai .menciptakan dan meningkatkan kualitas pemasaran ikan yang mereka pasaran sehingga hasil yang mereka dapat lebih meningkat dan membuat produk olahan selain ikan yang mereka pasaran sehingga apabila ikan mereka jual tidak laku bisa mereka olah sehingga dapat menambah hasil pendapatan dan kualitas ikan mereka tetap segar (Djafar, 2003)

### Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di Oesapa Barat pada kelompok penjual ikan Damersal. Kegiatan tersebut diikuti oleh 20 orang anggota kelompok. Secara teknis, pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan menggunakan metodependidikan masyarakat berupa in-housetraining dan penyuluhan dengan prokes (protokol Kesehatan) Untuk masalah fasilitas untuk menjual ikan yang memadai adalah dengan memberikan bantuan meja aluminium dengan ukuran 1 m X 60 cm X 60 cm.

Meja ini nanti dapat dipergunakan untuk menjual ikan dan ketika selesai dapat disusun dengan rapi sehingga tidak terlihat semerawut. Anggota kelompok diajarkan bagaimana cara mengolah hasil laut yang tidak dapat dijual pada waktu tertentu sehingga menambah pendapatan rumah tangga tiap anggota kelompok

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian difokuskan secara aktif kepada Anggota kelompok melalui pendekatan Pendidikan orang dewasa (andragogi). Pelaksanaan atas maka metode yang dilakukan meliputi beberapa tahap antara lain adalah

#### 1. Penyuluhan

Kegiatan tersebut dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan anggota mitra tentang pengetahuan mengenai cara penyediaan bahan baku untuk pengolahan produk perikanan.

Persediaan bahan baku untuk proses produksi

No	Materi
1	Pengolahan Produk Perikanan
2	Sistem Pemasaran Produk Perikanan
3	Pemetaan dan Potensi Perikanan
4	Pembukuan sederhana

#### 2. Bantuan Fasilitas tempat menjual ikan.

Kegiatan ini dipusatkan pada lokasi kelompok menjual ikan yang biasanya mereka lakukan pemasaran ikan. Bantuan ini bertujuan untuk memudahkan dalam hal memasarkan ikan dan membuat tata letak tempat berjual lebih rapi.

#### 3. Pendampingan

Kegiatan ini dilakukan untuk pembinaan dan pendampingan secara rutin agar teknologi yang diterapkan dapat berjalan secara kontinyu

### Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan cara yang sangat ketat dikarenakan pada saat penyuluhan dan pelatihan keadaan Pandemi Covid-19 masih terjadi. Setiap peserta dilengkapi dengan masker dan tetap menjaga jarak agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan. Walaupun demikian antusias dari para peserta cukup tinggi. Kegiatan penyuluhan dan pelatihan diikuti oleh 7 orang mahasiswa dari Program Studi Agribisnis Perikanan Politeknik Pertanian Negeri Kupang.

Narasumber kegiatan pengabdian berasal dari tim pelaksana pengabdian ditambah para narasumber yang mempunyai kapasitas dan kompetensi dalam menyampaikan materi. Kegiatan penyuluhan telah dilaksanakan dengan baik dan niat serta semangat yang tinggi dari semua peserta.

Peserta sangat aktif dalam kegiatan ini dapat dibuktikan dengan banyak yang mengajukan pertanyaan serta aktif dalam berdiskusi dengan para narasumber yang menjelaskan materi. Kegiatan penyuluhan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Penyuluhan dan Peserta yang mengikuti Acara Pelatihan

### Kegiatan Pelatihan Pembuatan Produk Olahan

Pelatihan pengolahan yang dilakukan dengan menggunakan ikan yang kurang laku dijual. Beberapa hasil pengolahan ikan yang dihasilkan oleh kelompok antara lain Stik ikan, kerupuk ikan dan sirup rumput laut. Pelatihan pengolahan ikan dihadiri oleh 10 anggota kelompok hal ini dilakukan karena mengikuti saran dan konsultasi dengan tim satgas Covid-19.

Hasil Pelatihan tersebut menunjukkan tingkat kesulitan yang dihadapi kelompok dalam pembuatannya. Kegiatan ini dilakukan dengan semangat yang tinggi dari para peserta hal ini dapat di lihat pada Gambar (2,3,4)



Gambar 2. Narasumber menjelaskan alat dan bahan yang akan digunakan



Gambar 3. Narasumber dan Peserta Mulai Mengolah Bahan



Gambar 4. Proses Pengerjaan Pembuatan Produk Olahan

### Penyuluhan Tentang Pemasaran dan Pembukuan sederhana

Materi yang berikutnya yang disampaikan dalam Penyuluhan ini terkait dengan tips bagaimana memasarkan produk ikan dengan menggunakan aplikasi dan media social untuk mempermudah menjangkau para pembeli ikan serta bagaimana menjadi wirausaha yang terdiri dari niat, memiliki impian, menerapkan

apa yang diimpikan dan beraksi. Dalam penyuluhan tersebut disampaikan terkait pentingnya pembukuan sederhana guna mencatat setiap pengeluaran dan pemasukan dari hasil penjual ikan.



Gambar 5. Narasumber dengan Materi Pemasaran dan Pembukuan Sederhana

### Penyuluhan tentang Pemetaan dan Potensi Perikanan

Penyuluhan disertai tanya jawab bersama dengan kelompok nelayan dan kelompok istri nelayan terkait dengan nilai serta potensi hasil perikanan dimaksudkan untuk melakukan identifikasi terhadap hasil-hasil ikan yang ditangkap nelayan serta melakukan identifikasi terhadap ikan yang kurang laku di pasaran untuk diolah kembali sehingga memiliki nilai tambah bagi pendapatan keluar.



Gambar 6. Narasumber memberikan Materi Potensi Perikanan

### Pemberian Bantuan Meja Untuk tempat Memasarkan Ikan

Salah satu masalah yang ditemukan ketika melakukan survei ke kelompok adalah mereka masih mempunyai tempat berjual yang tidak layak. Sehingga pemberian bantuan meja untuk tempat mereka berjualan sangat diharapkan oleh anggota kelompok. Dengan adanya pemberian ini akan sangat membantu kegiatan pemasaran yang mereka lakukan.





Gambar 7. Penyerahan meja untuk memasarkan produk ikan

### Kesimpulan

Program PKM ini mampu meningkatkan keberdayaan anggota kelompok dan kapasitas penjualan ikan. Hal ini ditunjukkan dengan hasil penjualan ikan yang semakin meningkat dengan adanya sarana penjualan yang baru. Para istri nelayan mulai mempraktikkan hasil pelatihan yang mereka dapat dengan mengolah produk perikanan untuk keluarga terlebih dahulu. Produk olahan yang sudah bisa buat adalah stick ikan dan kerupuk ikan

### Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada P3M, mitra yang merupakan kelompok penjual ikan demersal, HNSI Kota Kupang, mahasiswa dan Bapak/Ibu Dosen program studi Agribisnis Perikanan serta berbagai pihak yang telah membantu agar PKM ini berjalan dengan baik.

### Daftar Pustaka

- Djafar, M.J. 2003. Aplikasi Penggunaan Konsentrat Protein Ikan dalam Pembuatan Produk Pangan Berprotein Tinggi. Laporan Akhir Program Insentif Peningkatan Kapasitas Iptek Sistem Produksi. Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi. Jakarta.
- Kurniawati, A. (2017). Peran Istri Nelayan Dalam Rangka Meningkatkan Pendapatan Keluarga. *Jurnal Sains Dan Teknologi Maritim*, XVII(September), pp. 77–88.
- Purnavita, S., Sriyana, H.Y. & Widiastuti, T. (2018). Kemasan Menarik dan Internet Marketing untuk Meningkatkan Nilai Jual Emping Garut sebagai Produk. *Jurnal Panrita Abdi*, 2020, Volume 4, Issue 2. [http://journal.unhas.ac.id/index.php/panrita\\_abdi](http://journal.unhas.ac.id/index.php/panrita_abdi) 194
- Rafi Ramadhani Elgaputra, Evan Yoga Adhi Sakti, Dahayu Bethari Widyandri, Alifia Riza Azhari, Claudia Renatta, Kirania Rainasya, Ki agus Sulthan Madani, Sabhinaya Vanyaska Gitawangi, Faradita Faradita, Shabrina Aulia Pradyanti, Sri Musta'in. 2020. Implementasi Sosialisasi Covid- 19 Dalam Upaya Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Terhadap Protokol Kesehatan Di Kota Jakarta. *Jurnal Layanan Masyarakat*. <http://dx.doi.org/10.20473/jlm.v4i2.2020.423-433>