

## Pemberdayaan Perempuan Pesisir Ampenan Dalam Peningkatan Penjualan Produk Abon Ikan IRT Melati

**Siti Yulianah M. Yusuf<sup>1</sup>, Syaumudinsyah<sup>2</sup>, Nasruddin<sup>3</sup>**

Afiliasi: <sup>1,2,3</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Mataram

Korespondensi Penulis: [\\*sitiyulianah84@gmail.com](mailto:*sitiyulianah84@gmail.com)

### ABSTRAK

IRT Melati merupakan sekumpulan Perempuan pesisir Ampenan yang memproduksi abon ikan sebagai upaya meningkatkan harga jual dari hasil tangkapan ikan para suami. Namun, sejak berdiri usaha ini tidak mengalami perkembangan yang signifikan karena terkendala tiga aspek utama, yaitu aspek produksi, aspek manajemen usaha dan aspek pemasarannya. Upaya pembenahan ketiga aspek tersebut dilakukan melalui sosialisasi untuk mengedukasi, pelatihan dan pendampingan untuk memperbaiki kemampuan Perempuan pesisir untuk mengelola dengan baik ketiga aspek tersebut, sehingga dapat meningkatkan penjualan produk abon. Usaha abon ikan memiliki potensi untuk menjadi usaha yang berkelanjutan, karena abon ikan memiliki daya simpan yang lama dan mudah didistribusikan. Dengan adanya peningkatan jumlah penjualan akan meningkatkan pula taraf hidup seluruh anggota IRT Melati. Kedepannya usaha ini bisa lebih berkembang, bersaing dipasarnya dengan ciri khas yang dimiliki serta dapat menambah jumlah tenaga kerja yang dapat memberikan dampak positif bagi perekonomian keluarga perempuan pesisir Ampenan.

**Kata kunci:** Pemberdayaan, Perempuan pesisir, Peningkatan, Penjualan, Abon Ikan

### ABSTRACT

IRT Melati is a group of Ampenan coastal women who produce fish floss as an effort to increase the selling price of their husbands' fish catches. However, since its founding, this business has not experienced significant development because it has been hampered by three main aspects, namely the production aspect, the business management aspect and the marketing aspect. Efforts to improve these three aspects are carried out through outreach for education, training and mentoring to improve the ability of coastal women to manage these three aspects well, so that they can increase sales of shredded products. The fish floss business has the potential to become a sustainable business, because fish floss has a long shelf life and is easy to distribute. By increasing the number of sales, the standard of living of all IRT Melati members will also improve. In the future, this business can develop further, compete in the market with its unique characteristics and can increase the number of workers which can have a positive impact on the economy of Ampenan coastal women's families.

**Keywords:** *Empowerment, Coastal Women, Improvement, Sales, Fish Floss*

**Informasi Artikel:** Submit: xxx-xx-20xx Revisi: xx2-xx-20xx Diterima: xx-xx-20xx



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

## **PENDAHULUAN**

Kecamatan Ampenan merupakan salah satu dari 6 (enam) Kecamatan di Kota Mataram. Terdapat peninggalan kota tua karena dahulunya merupakan pelabuhan utama di pulau Lombok. Dengan karakteristik wilayah pantainya, Ampenan memiliki potensi perikanan yang cukup besar, sehingga masih banyak yang berprofesi sebagai nelayan dan buruh nelayan. Menurut Arif (2015) masyarakat pesisir didefinisikan sebagai sekumpulan masyarakat yang hidup bersama-sama mendiami wilayah pesisir membentuk dan memiliki kebudayaan yang khas, yang terkait dengan ketergantungannya pada pemanfaatan sumberdaya pesisir. Masyarakat pesisir ini umumnya dikenal sebagai masyarakat nelayan karena mayoritas masyarakatnya bekerja sebagai nelayan .

Peranan Perempuan nelayan sebagai penyokong kebutuhan ekonomi rumah tangga nelayan sangat dibutuhkan, mengingat penghasilan para suami yang bekerja sebagai nelayan tidak pasti jika dilihat dari sisi penghasilan. Menurut Maradou dkk (2017), motivasi kerja para perempuan yakni guna mencukupi kebutuhan keluarga, melakukan pengaktualisasian pribadi serta mendapatkan pengalaman. Selanjutnya, menurut Apriyanti (2019) peran perempuan sebagai pencari nafkah tambahan dan sebagai ibu rumah tangga, penyebabnya ialah membantu suami/pasangan dalam mengatasi perekonomian keluarga sementara *single parent* mereka adalah tulang punggung keluarga.

Industri Rumah Tangga (IRT) Abon Ikan Melati didirikan sejak tahun 2005 di Kelurahan Bintaro wilayah pesisir Ampenan, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat. Ijin usaha secara resmi baru didaftarkan sejak 11 Juni 2020, dengan Nomor Induk Berusaha (NIB) 0220105671811. Pendirian usaha berangkat dari hasil laut yang melimpah, tetapi karena daya simpan ikan yang terbatas dan harga jual yang rendah, jika dijual mentah atau dipindang saja, hal inilah yang mendorong terbentuknya IRT Abon Ikan Melati. Diketahui oleh ibu Sukmawati dan memiliki 10 orang anggota yang keseluruhannya merupakan perempuan nelayan dipesisir Ampenan. Dari awal usaha hingga saat ini teknologi/alat-alat yang digunakan dalam proses produksi masih sangat sederhana dengan memanfaatkan peralatan dapur seadanya, seperti alat pengering abon yang masih menggunakan alat pemeras biasa, blender yang digunakan dicampur penggunaannya untuk penggunaan pribadi sehari-hari, ember untuk membersihkan ikan yang kurang layak atau sudah usang, dan sebagainya.

Kapasitas produksi masih terbatas karena minimnya modal dan peralatan produksi yang digunakan masih menggunakan peralatan dalam skala kecil. Selain itu, dapur tempat produksi yang kurang higienis karena terletak diluar rumah dan tata letaknya kurang rapi. Dalam proses produksi mitra belum menggunakan penutup kepala, apron maupun sarung tangan. Pengemasan dari awal usaha masih menggunakan plastik pembungkus biasa atau kertas mika dan belum ada *design packaging* yang menarik. Menurut Hadinata, dkk.(2021), kapasitas produksi berkaitan dengan jumlah produksi yang berada pada perusahaan pada periode tertentu.

Dalam hal pengelolaan keuangan masih belum jelas karena mitra belum memiliki pencatatan semua transaksi dari pembelian bahan baku hingga penjualan. Menurut Purba (2021), pengelolaan keuangan adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan keuangan seperti pengadaan dan pemanfaatan dana usaha. Menurut Armereo et. Al (2020),

pengelolaan keuangan adalah mengelola dan keuangan yang berarti hal-hal yang berhubungan dengan uang seperti pembiayaan, investasi dan modal. Selama ini, hasil penjualan produk abon ikan IRT Melati masih digabungkan penggunaannya untuk keperluan rumah tangga sehari-hari. Modal awal yang dikeluarkan sebesar Rp 500.000,- hingga saat ini belum ada peningkatan penjualan yang signifikan. Kecuali ada pesanan khusus dan itupun mitra masih mengandalkan pembayaran diawal sebagai modal untuk membeli bahan baku. Walaupun usaha ini sudah cukup lama didirikan, tetapi belum dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi kelompoknya secara signifikan karena pasar hanya menjangkau wilayah lokal setempat. Usaha ini belum dikenal secara luas karena tidak adanya media promosi serta tidak adanya plang nama dilokasi usaha, padahal lokasinya cukup strategis dipinggiran kota Mataram. Hal inilah yang menjadi hambatan bagi perkembangan usaha ini.

Melihat potensi yang cukup besar dari usaha abon ikan IRT Melati jika dikelola secara tepat, maka perlu adanya pembenahan 3 (tiga) aspek utama yang menjadi permasalahan, antara lain sebagai berikut:

**a. Aspek Produksi.**

Kapasitas produksi masih terbatas, karena keterbatasan bahan baku seperti bahan baku ikan, bahan bumbu-bumbu, serta minyak goreng. Alat produksi yang digunakan, seperti penggorengan, baskom, ember, blender, alat pengering abon, dan sebagainya masih terbatas dengan memanfaatkan peralatan dapur yang dimiliki, tanpa adanya pemisahan antara alat produksi abon dengan alat dapur memasak sehari-hari. Penataan atau *layout* tempat produksi perlu dibenahi agar lebih rapi dan bersih. Beberapa alat produksi seperti ember, wajan yang digunakan sudah kurang layak pakai dan ukurannya kecil. Perlunya mitra memperhatikan kebersihan diri dan bahan baku yang digunakan sehingga semua proses produksi dari awal hingga pengemasan terjaga kualitas dan kebersihannya. Berikut adalah lokasi proses produksi abon ikan IRT Melati yang masih menggunakan alat produksi seadanya yang tersedia di dapur:



Gambar1. Proses produksi abon ikan IRT Melati

**b. Aspek Manajemen Usaha.**

IRT Melati tidak memiliki catatan keuangan untuk semua transaksi yang dilakukan, mulai dari pembelian bahan baku hingga proses pengemasan. Penggunaan modal dan hasil penjualan masih bercampur penggunaannya untuk keperluan hidup sehari-hari. Belum adanya sistem bagi hasil yang jelas antar anggota.

**c. Aspek Pemasaran.**

Produk yang dijual tidak variatif baik dari ukuran maupun rasa. Wilayah pemasaran masih seputar wilayah lokal saja dengan mengandalkan pembelian secara langsung (*direct selling*). IRT Melati masih sangat awam (tidak melek) dalam menggunakan dan memanfaatkan teknologi seperti *handphone* yang dimiliki sebagai media promosi untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Tidak adanya plang lokasi usaha sehingga banyak pembeli yang kesulitan jika datang ke lokasi untuk membeli produk. Mitra belum dapat berkomunikasi dengan baik dalam menjelaskan produk yang dijual.

Berikut adalah lokasi usaha abon ikan IRT Melati tanpa plang nama usaha yang berada di Kampung Bugis, Kelurahan Bintaro, Kecamatan Ampenan, Kota Mataram.



Gambar 2. Lokasi Usaha IRT Melati

## **METODE PENELITIAN**

Kegiatan ini dilatarbelakangi oleh hasil penelitian yang telah dilaksanakan Ketua Tim sebelumnya melalui Penelitian Dosen Pemula (PDP) yang didanai oleh Ristekdikti pada Tahun 2019 dengan judul “Pengembangan Matapencarian Alternatif Berbasis Penerapan Teknologi Sederhana Oleh Perempuan Pesisir Ampenan”. Hasil penelitian menunjukkan penciptaan sumber pendapatan melalui matapencarian alternatif merupakan kebutuhan yang mendesak untuk menjawab kelangsungan hidup rumah tangga nelayan, dengan melakukan diversifikasi produk melalui penggunaan teknologi sederhana untuk meningkatkan harga jual hasil tangkapan laut, (Yulianah, 2019). Tim melihat masih adanya permasalahan dari beberapa aspek pada masyarakat pesisir Ampenan terutama dari usaha yang sudah ada yaitu produksi abon ikan, tetapi tidak berkembang. Melalui kegiatan PKM ini diharapkan adanya perbaikan kondisi mitra dari aspek produksi, manajemen usaha dan pemasaran, sehingga dapat meningkatkan penjualan produk abon melalui pemberdayaan perempuan pesisir Ampenan yang tergabung dalam IRT Melati. Adapun metode pelaksanaan kegiatan meliputi tiga tahap yang terdiri dari:

**Tahap 1. Melakukan pra kegiatan** berupa survey awal identifikasi permasalahan mitra, kemudian berkoordinasi dengan mitra terkait kegiatan yang akan dilaksanakan, yaitu Tim

Dosen dibantu 2 (dua) orang mahasiswa mengundang anggota IRT Melati yang terdiri dari 10 orang, untuk mensosialisasikan program PKM yang akan dilaksanakan agar terjadi komunikasi yang efektif dan timbal balik.

**Tahap 2. Pelaksanaan kegiatan sosialisasi, pelatihan dan penerapan teknologi sekaligus pendampingan yang terdiri dari beberapa aspek didalamnya, antara lain:**

**a) Aspek Produksi, dengan tahapan kegiatan sebagai berikut:**

Tim melakukan survey dan analisis kebutuhan terkait proses produksi produk. Selanjutnya memberikan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan tentang bagaimana membenahi *layout* atau tata letak alat produksi mulai dari proses pembersihan dan pencucian bahan baku, proses pengukusan ikan, proses penyuiran serta membumbui, kemudian proses penggorengan hingga penirisan serta pengemasan abon ikan agar lebih tertata rapi dan bersih, sehingga antara proses produksi yang satu dengan lainnya tidak tercampur. Menjaga kebersihan baik dari kebersihan diri mitra selaku tim produksi, bahan baku yang digunakan *fresh* dan bersih, serta proses produksi dari awal hingga pengemasan dijaga kebersihannya. Memberikan bantuan peralatan penunjang untuk meningkatkan kapasitas produksi yang lebih besar dan menggunakan alat produksi yang lebih layak agar alat produksi produk abon tidak bercampur dengan alat masak sehari-hari. Berikut adalah penyerahan alat bantuan produksi dengan kapasitas lebih besar:



Gambar 3. Penyerahan alat bantuan produksi

**b) Aspek Manajemen Usaha, dengan tahapan kegiatan sebagai berikut:**

Tim memberikan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan tentang bagaimana membuat catatan keuangan sederhana yang memuat seluruh transaksi dari produksi awal hingga penjualan. Perlu adanya pemisahan modal usaha dari penggunaan mitra untuk kebutuhan sehari-hari. Kemudian membenahi sistem pembagian honor seluruh anggota mitra sesuai dengan hak dan kewajibannya.

**c) Aspek Pemasaran, dengan tahapan kegiatan sebagai berikut:**

Tim memberikan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan tentang bagaimana meningkatkan daya saing produk dengan berfikir kreatif melalui inovasi produk, mengangkat cita rasa kekhasan daerah sebagai keunikan produk mitra yang

membedakan dari produk sejenis lainnya. Mitra dapat membuat *design* kemasan yang menarik dan kekinian. Kemudian mitra mampu menetapkan variasi harga sesuai berat produk untuk melayani semua tingkat kebutuhan konsumen. Mitra mampu melakukan promosi dengan memanfaatkan *handphone* yang dimiliki melalui media sosial seperti *Whatsapp*, *Instagram* dan *Facebook*. Mengedukasi dan melatih bagaimana mitra dapat berkomunikasi secara baik dan ramah dalam menjelaskan produk kepada pembeli. Memberikan bantuan plang nama usaha untuk mempermudah akses konsumen ke lokasi usaha sekaligus sebagai media promosi. Berikut adalah penyerahan alat bantuan promosi dan *packaging*:



Gambar 4. Pemberian bantuan promosi pemasaran

### **Tahap 3. Evaluasi hasil dan keberlanjutan program**

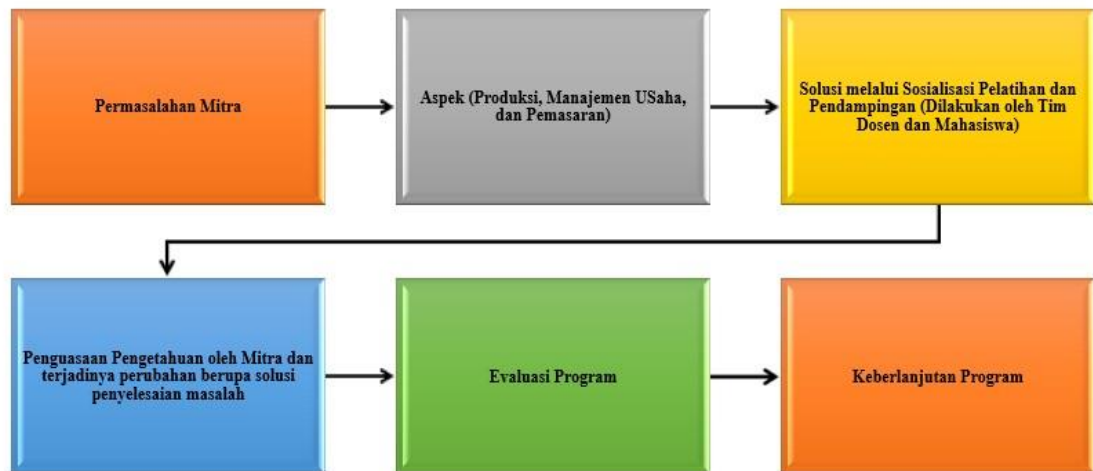
Setelah pemberdayaan dilaksanakan melalui sosialisasi, pelatihan dan pendampingan dalam aspek produksi, manajemen usaha dan pemasaran, Tim mengevaluasi keseluruhan pelaksanaan program yang dilakukan, dengan memonitoring dan memastikan keberlanjutan program.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan tidak hanya dilakukan satu dua hari saja, namun terus dilakukan secara kontinu dan berkelanjutan sehingga hasil PKM ini dapat bermanfaat bagi seluruh anggota mitra IRT Abon Ikan Tuna Melati. Pelatihan dilakukan setelah peserta mengikuti sosialisasi materi mengenai aspek produksi, aspek manajemen usaha dan aspek pemasaran. Pada pelaksanaan pelatihan, materi diberikan melalui praktek langsung dan proses dialog interaktif, sehingga dari pelatihan akan terjadi peningkatan dan pemahaman sebelum dan setelah pelatihan.

Setelah evaluasi dilakukan, tim memastikan keberlanjutan program yang ditunjukkan dari hasil penjualan yang meningkat melalui peningkatan kapasitas produksi, aspek manajemen usaha yang ditunjukkan dari mitra mempunyai catatan seluruh transaksi, dan aspek pemasaran, yang ditunjukkan dari inovasi cita rasa produk, pengemasan produk menarik, harga produk bervariasi, produk semakin dikenal luas karena adanya promosi yang gencar dari berbagai *platform* media sosial. Pemasangan plang nama usaha untuk mempermudah akses ke lokasi

usaha. Berikut disajikan diagram langkah-langkah pelaksanaan PKM yang dilakukan oleh Tim:



Gambar 5. Langkah – langkah pelaksanaan kegiatan

Melalui pelaksanaan kegiatan diharapkan adanya pembenahan dari masing-masing aspek permasalahan, antara lain sebagai berikut:

**a. Aspek Produksi**

Dapur produksi lebih tertata rapi dan bersih. Mitra lebih memperhatikan kebersihan diri dalam setiap tahapan proses produksi. Kapasitas produksi dapat menjadi lebih besar dengan penambahan alat produksi yang lebih baik. Dengan bertambahnya kapasitas produksi dapat menambah jumlah tenaga kerja lebih banyak sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan. Pada akhirnya dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat.

**b. Aspek Manajemen Usaha**

Mitra memiliki catatan keuangan yang sederhana, memudahkan mitra dalam mencatat berbagai transaksi keuangan yang dilakukan. Sehingga hambatan yang selalu dikeluhkan mitra karena selalu merugi akibat tidak adanya pemisahan penggunaan keuangan usaha dengan keperluan pribadi dapat teratasi. Pemberian dan pembagian honor yang jelas bagi anggota kelompok berdasarkan hasil penjualan secara adil.

**c. Aspek Pemasaran**

Kualitas produk meningkat, dari segi kebersihan, inovasi variasi cita rasa produk dengan menampilkan cita rasa khas daerah, pengemasan aman dengan berbagai ukuran dan *design packing* yang menarik serta kekinian, memperkuat *brand image* produk sehingga konsumen tetap loyal dengan kontinu melakukan pembelian ulang, bahkan pembeli merekomendasikan produk mitra pada kerabat dan teman-temannya sehingga menjaring konsumen baru. Produk dikenal lebih luas karena mitra mampu memanfaatkan media sosial sebagai media promosi. Mitra dapat menambah wawasan dalam berinovasi melalui berbagai *event-event* seperti pameran, bazar, yang

diadakan oleh pihak-pihak terkait, serta dapat membangun *networking* untuk memperluas pasar. Lokasi mitra mudah diakses oleh pembeli yang akan melakukan *direct selling* atau pembelian secara langsung karena ada plang usaha sebagai penanda lokasi usaha. Mitra mampu berkomunikasi dengan ramah ketika konsumen menanyakan produk, sehingga pembeli puas atas produk dan pelayanan yang diberikan mitra. Berikut adalah dokumentasi pelaksanaan kegiatan:



## **KESIMPULAN**

Melalui kegiatan PKM ini diharapkan adanya perbaikan kondisi IRT Melati dari aspek produksi, manajemen usaha dan pemasaran, sehingga dapat meningkatkan penjualan produk abon. Usaha abon ikan memiliki potensi untuk menjadi usaha yang berkelanjutan, karena abon ikan memiliki daya simpan yang lama dan mudah didistribusikan. Dengan adanya peningkatan jumlah penjualan akan meningkatkan pula taraf hidup seluruh anggota IRT Melati. Kedepannya usaha ini bisa lebih berkembang bersaing dipasarnya dengan ciri khas yang dimiliki serta dapat menambah jumlah tenaga kerja yang dapat memberikan dampak positif bagi perempuan pesisir Ampenan.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi yang telah mendanai kegiatan Pengabdian Masyarakat Pemula Pendidikan Tinggi Akademik Tahun Anggaran 2024.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Apriyanti, S. (2019). Peran Ganda Perempuan Pedagang Pakaian di Pasar Multiwahaya Kelurahan Sialang Kecamatan Sako Kota Palembang. *Skripsi: Fakultas Ilmu Sosial, Sosiologi, Universitas Sriwijaya*.

## **JCOMENT (Journal of Community Empowerment)**

E ISSN: 2745-875X, Vol. 5 No. 3 (2024): Community Empowerment Hal: 66-74

DOI: <https://doi.org/10.55314/jcoment.v5i3.856>

Hadinata, Rexsy, L.A Salmia, dan Thomas Priyasmanu. (2021). Perencanaan Kapasitas Produksi Menggunakan Metode Rough Cut Capacity Planning (RCCP) Pada Home Industri Loca Nusa. *Jurnal Valtech 4 (1): 21-28.*

Polaria, Maradou, dkk. (2017). Peran Penjual Ikan Keliling dalam Meningkatkan Pedapatan Keluarga di Kelurahan Tumumpa Dua Kecamatan Tuminting Kabupaten Manado. *eJournal Unsrat: Vol. 5 No. 10, 98-105.*

Satria, Arif. (2015). Pengantar Sosiologi Masyarakat Pesisir. *Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.*

Yulianah, Siti.(2019). Pengembangan Matapencarian Alternatif Berbasis Penerapan Teknologi Sederhana Oleh Perempuan Pesisir Ampenan. *Jurnal Media Bina Ilmiah.* <https://ejurnal.binawakya.or.id/index.php/MBI/article/view/293/pdf>. 2019.