

PKM Pendampingan Teknis, Managerial Dan Emarketing Pengolah Pokea Asap Dalam Rangka Peningkatan Pendapatan Pasca Covid-19

Muhammad Syukri Sadimantara^{1*}, Sakir, Kobajashi T Isamu², Suwarjoyowirayatno³,
La Ode Jumadil Nangi⁴

¹Jurusan Teknologi Pangan, Fakultas Pertanian, Universitas Halu Oleo, Kendari

²Jurusan Teknologi Hasil Perikanan, Fakultas Pertanian, Universitas Halu Oleo, Kendari

³Jurusan Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Halu Oleo, Kendari

Email: syukri.sadimantara@gmail.com

Abstrak

Desa Puuwangudu, Kecamatan Asera, Kabupaten Konawe Utara merupakan salah satu wilayah yang berbasis perikanan dengan salah satu komoditas utamanya adalah Pokea. Namun potensi Pokea tersebut tidak mampu dioptimalkan oleh masyarakat setempat, yakni halnya di jual dalam bentuk pokea mentah atau masakan pokea sehingga tidak memberikan nilai ekonomis lebih karena harganya rendah, dan masa simpan yang rendah sehingga tidak. Padahal dengan sentuhan teknologi terutama teknologi pengemasan vakum dan desain kemasan yang menarik maka dapat meningkatkan nilai tambah dari segi harga maupun mutu. Selain hal tersebut faktor utama kurangnya pendapatan adalah karena produk olahan pokea tidak dapat menjangkau pasar yang lebih luas seperti swalayan dan toko, hal ini dapat diatasi dengan pelatihan pengurusan perizinan produk dan badan usaha yang menjadi syarat mengedarkan produk di swalayan. Selain itu dalam rangka memperluas pangsa pasar dibutuhkan pelatihan pemasaran online pada website untuk meningkatkan pendapatan usaha mereka melalui e marketing.. Tujuan dari PKM ini adalah untuk diseminasi teknologi dan manajemen pengelolaan usaha khususnya pengolahan pokea asap melalui metode Persuasif dan Edukatif. Untuk menjaga memaksimalkan output dan outcome PKM, dilakukan penyuluhan seperti desain dan pendaftaran HKI merek dagang, pembuatan kemasan, pendampingan izin edar produk dan sosialisasi produk kepada stakeholder pemerintah daerah. Outcome dari kegiatan PKMI menunjukkan bahwa semua ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok mitra telah terampil mengolah pokea asap, dapat mengemas produk pokea asap dengan system vacuum sealer, memahami pelabelan produk yang memenuhi standard dan mempraktekkan pemasaran online melalui situs dan media social. Outcome dari pengabdian ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan pelaku pengolah pokea asap terutama dalam masa pandemic covid-19.

Kata Kunci: Pokea Asap, Pendampingan Teknis, Pendampingan manajerial, E- Commerce.

PENDAHULUAN

Kecamatan Asera, Kabupaten Konawe Utara merupakan salah satu wilayah yang berbasis perikanan dengan salah satu komoditas utamanya adalah Pokea. Kecamatan asera memiliki luas 863,32 Km² atau 17,25 persen dari luas wilayah Kabupaten Konawe Utara. Kecamatan Asera memiliki wilayah perairan baik itu laut maupun sungai dengan potensi yaitu kekayaan hasil laut di samping juga memiliki panorama alam yang indah, sehingga perairan kecamatan asera sangat cocok untuk pengembangan usaha perikanan laut dan perikanan darat serta pengembangan wisata bahari. Dari 19 Desa yang terdapat di Kecamatan Asera, Desa Puuwangudu memiliki luas wilayah 45 Km² atau setara 15% total wilayah Kecamatan Asera, dengan jumlah penduduk 320 jiwa (Pemerintah Desa 2019). Desa ini merupakan daerah yang memiliki komoditas perikanan yang melimpah, khususnya Pokea sebagai Salah satu hasil perikanan yang telah lama diusahakan dalam bentuk penangkapan dan pengolahan oleh masyarakat lokal di Desa.

Kerang pokea (*Batissa violacea celebensis Marten 1897*) merupakan hasil perikanan yang menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat puuwangudu yang telah lama melakukan penangkapan di Sungai Pohara

yang terdapat di Desa tersebut. Kerang Pokea ini diduga endemik karena hanya ditemukan di Sungai Pohara Kabupaten Konawe Sulawesi Tenggara sekitar 25 km ke arah muara pada kedalaman 1-9 meter (Bahtiar 2005). Kerang pokea memiliki ciri-ciri seperti cangkang berwarna coklat tua hingga ungu kehitam-hitaman, bentuknya sedikit pipih dan membuka dan kerang pokea merupakan moluska air tawar dari Famili Corbiculidae yang memiliki complete protein, yaitu memiliki kadar asam amino esensial yang tinggi. Selain itu kerang-kerangan adalah makanan sumber vitamin larut lemak dan air serta sumber utama mineral yang dibutuhkan tubuh (Furkon 2004). Kerang pokea telah menjadi komoditas penting bagi masyarakat di sekitar Sungai Pohara, produknya dijual dalam bentuk segar utuh, segar kupas dan sate sehingga berpotensi menjadi salah satu produk unggulan daerah. Secara empiris, kerang pokea juga dipercaya mampu mengobati berbagai penyakit seperti penyakit kuning, malaria, demam, asma dan menurunkan tekanan darah

Meskipun hingga saat ini belum ada data riil tentang jumlah produksi pokea pada Desa puuwangudu, tetapi banyak masyarakat yang memiliki mata pencaharian dari rantai produksi dan pemasaran pokea berupa nelayan pokea, pengolah pokea dan pemasar pokea, keberadaan komoditas ini menjadi produk unggulan di Desa Puuwangudu. Khususnya dalam pengolahan pokea, masyarakat setempat telah memproduksi beberapa olahan pokea, seperti sate pokea, pokea asap dan pokea kering yang pemasarannya masih terbatas di Desa Puuwangudu maupun di lingkup Kecamatan Asera yang berarti belum memiliki cakupan pasar yang luas sehingga potensi pendapatan belum maksimal. Selain jangkauan pemasaran, produk olahan pokea juga memiliki kekurangan dari segi masa simpan yang pendek karena pokea merupakan produk perikanan yang rentan rusak salah satunya oleh aktivitas mikroba jika tidak dilakukan pengolahan yang tepat. Hal ini sesuai dengan pendapat Buckle et al.,(1987) Mikroorganisme akan memecah senyawa kompleks menjadi senyawa sederhana agar disintesis yang pada akhirnya akan mempengaruhi perubahan tekstur,warna,bau, dan rasa.

Berbagai potensi pokea telah di jelaskan di atas, meskipun masih banyak lagi potensi yang bisa dikembangkan yang belum ditemukan. dalam sudut pandang potensi pokea , pengembangan produksi dan pemasaran bagi pelaku usaha pokea di kawasan ini sangat besar, sebab kawasan asera-puuwangudu terdapat sungai pohara sebagai area penangkapan pokea. Secara khusus penangkapan pokea yang telah lama menambah income bagi masyarakat memberikan dampak positif secara ekonomi. Perputaran ekonomi dari penangkapan dan penjualan produk dalam bentuk mentah ini sangat cepat dan hal inilah salah satunya yang menyulitkan bagi nelayan pokea pengolah untuk membuat inovasi produk lain.



Gambar 1. Pokea yang akan diolah menjadi pokea asap.

Pendampingan pengembangan usaha pengolahan umumnya hanya sebatas dari aspek produksinya saja yaitu bagaimana memproduksi berbagai produk turunan dari pokea, misalnya pokea asap dan pokea kering, padahal aspek yang perlu diperkuat yaitu aspek manajerial khususnya pendampingan tentang pendirian badan usaha, pengenalan jenis perizinan usaha dan pemasaran yang diperlukan, serta bagaimana meningkatkan jangkauan pemasaran dengan teknologi yaitu melalui pemasaran online. Oleh karena itu demi meningkatkan potensi keberhasilan usaha pengolahan pokea , tim pengabdian memberikan edukasi.

Edukasi kelompok usaha sasaran pengabdian PKMI pokea dibagi menjadi edukasi bisnis, edukasi manajerial dan edukasi teknis . Edukasi teknis yaitu memberikan penjelasan mengenai pengemasan vaccum

yang dapat meningkatkan masa simpan karena dapat mengurangi kadar O₂ yang dapat memicu kerusakan produk akibat oksidasi dan kontaminasi mikroba. Fardiaz (1989), mengungkapkan bahwa Faktor ekstrinsik yang mempengaruhi pertumbuhan mikroorganisme adalah suhu penyimpanan, kelembaban, tekanan gas (O₂), cahaya dan pengaruh sinar ultraviolet..selain itu dikenalkan tentang pelabelan produk pangan yang memenuhi persyaratan misalnya komponen wajib yang harus tercantum pada kemasan seperti, nama produk, nama produsen, komposisi dan lain sebagainya. Untuk edukasi managerial dilakukan dengan memberikan keyakinan kepada mitra mengenai pentingnya pengurusan izin produk dan izin usaha agar usaha memiliki legalitas dan produk dapat diedarkan hingga pasar modern. secara bisnis, memberikan gambaran tentang bagaimana memasarkan produk poka secara online melalui aplikasi android yang telah dirancang oleh salah satu tim pengabdian yang terkoneksi dengan dinas perindag provinsi Sulawesi Tenggara dan pengenalan social media pada pemasaran produk poka, dimana Sosial media sangat membantu sebagai penghubung informasi dan komunikasi dari produsen ke konsumen di manapun mereka berada dan berapapun jaraknya. Manfaat yang paling penting dari media sosial ini adalah tidak berbayar dan tidak memerlukan software khusus.(Purwidiatoro, et al, 2016) . Kegiatan PKMI ini diharapkan dapat merubah pola pikir masyarakat untuk berwirausaha dan memberikan efek domino terhadap potensi poka sehingga Desa Puuwangudu dapat dikenal dengan aneka produk olahan poka yang memiliki produk yang memenuhi persyaratan/standar

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan PKMI dilaksanakan di Desa Puuwangudu Kecamatan Asera, Kabupaten Konawe Utara Sulawesi Tenggara selama 3 bulan mulai dari bulan Juli – September 2021. Tempat kegiatan PKMI berjarak 150 Km dari Universitas Halu Oleo. Khalayak Sasaran yaitu Sasaran alih teknologi pada kegiatan PKMI adalah ibu Ibu pengolah poka dan para nelayan poka di Desa Puuwangdu, Kecamatan Asera. Jumlah peserta yang terlibat dalam kegiatan ini adalah masing-masing 8 orang ibu-ibu pengolahan poka dan 7 orang nelayan poka , sehingga total peserta 15 orang.

Metode Pengabdian. Untuk mencapai tujuannya kegiatan PKMI ini dilakukan melalui beberapa pendekatan, antara lain: Model Participatory Rural Appraisal (PRA) yang menekankan keterlibatan masyarakat dalam perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi program kegiatan, Participatory Technology Development yang memanfaatkan teknologi tepat guna yang berbasis pada ilmu pengetahuan dan kearifan budaya lokal. Community development yaitu pendekatan yang melibatkan masyarakat secara langsung sebagai subyek dan obyek pelaksanaan kegiatan diseminasi kepada masyarakat. Persuasif yaitu pendekatan yang bersifat himbauan dan dukungan tanpa unsur paksaan bagi masyarakat untuk berperan aktif dalam kegiatan ini. Edukatif yaitu pendekatan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan sebagai sarana transfer ilmu pengetahuan dan pendidikan untuk pemberdayaan masyarakat. Secara teknis, pelaksanaan kegiatan PKMI adalah persiapan, pelaksanaan kegiatan, evaluasi dan monitoring kegiatan.

Indikator Keberhasilan. Indikator keberhasilan kegiatan PKMI ini adalah sebagai berikut :

1. Kemampuan mengoperasikan alat kemasan Vaccum
2. Kemampuan mengingat komponen-komponen yang wajib dicantumkan dalam label
3. Kemampuan mengingat jenis-jenis perizinan usaha dan produk
4. Kemampuan mengoperasikan sosial media dan aplikasi android sebagai media promosi poka asap

Metode Evaluasi. Evaluasi pelaksanaan PKMI dilakukan dengan pengukuran melalui metode pre test pada awal kegiatan dan post test diakhir kegiatan setelah proses praktik pembuatan gula aren kristal berakhir. Namun evaluasi yang penting adalah bagaimana meningkatkan jiwa entrepreneur ibu-ibu sasaran PKMI.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Internal (PKMI) yang diselenggarakan di Puuwangudu, Kecamatan Asera mengikuti tahap-tahap berikut ini:

Persiapan dan Sosialisasi PKMI

Sosialisasi PKMI

Kegiatan sosialisasi merupakan kegiatan awal yang dilakukan untuk menyampaikan rencana kegiatan. Pada pertemuan sosialisasi ini juga dibahas beberapa kesepakatan terkait rencana kegiatan. Perjanjian tersebut menjadi tanggung jawab semua pihak (tim pelaksana dan mitra), termasuk penyusunan jadwal dan rencana kegiatan. Kegiatan ini akan dihadiri oleh tim pelaksana, pihak perangkat Desa (Kepala Desa beserta jajarannya), serta peserta yang tergabung dalam mitra dalam hal ini kelompok pengolah poka asap dan nelayan poka asap.

Pelaksanaan kegiatan PKMI

Pelaksanaan di Desa Puuwangudu, Kecamatan Asera telah dilaksanakan dengan membahas 3 topik besar yaitu pendampingan teknis meliputi pengenalan dan praktek pengemasan Vakum produk poka asap dan labeling yang memenuhi standar yang disyaratkan. topic ke pendampingan manajerial yaitu pengenalan tahapan perizinan usaha dan perizinan produk meliputi pengurusan badan usaha, perizinan PIRT, dan sertifikasi halal. Dan topik ke 3 yaitu pengenalan E-marketing melalui website <http://lapak.uho-sultra.id/>.

Pengenalan dan praktek pengemasan Vaccum dilakukan untuk memberikan gambaran teknologi pengemasan vaccum, dimana Pengemasan vakum adalah sistem pengemasan hampa udara dimana tekanannya kurang dari 1 atm dengan cara mengeluarkan O₂ dari proses masa simpan, sehingga memperpanjang umur simpan. Proses pengemasan vakum ini dilakukan dengan cara memasukkan produk ke dalam kemasan plastik yang diikuti dengan pengontrolan udara menggunakan mesin pengemas vakum (Vacuum Packager), kemudian ditutup dan disolder. Dengan ketiadaan udara dalam proses penyimpanan, maka kerusakan akibat oksidasi dapat dihilangkan sehingga kesegaran produk akan lebih bertahan 3 - 5 kali lebih lama daripada produk yang disimpan dengan non vakum (Jay, 1996). Pengemasan non vakum adalah pengemasan biasa, kelemahan metode masa simpan ini adalah ada kemungkinan sealing yang kurang sempurna, masih ada celah sehingga udara atau uap air dapat masuk, karena heat sealer dioperasikan secara manual (Rahmadana, 2013). Pada tahap ini mitra berlatih menggunakan alat vacuum sealer dan plastic vacuum secara bergantian untuk menguasai teknik pengemasan vakum produk poka asap.

Pada tahap pendampingan manajerial dikenalkan tahapan pengurusan badan usaha, dokumen perizinan usaha, perizinan edar produk seperti PIRT dan sertifikasi halal. Menurut Herman (2010) "Izin usaha merupakan bentuk persetujuan atau pemberian izin dari pihak berwenang atas penyelenggaraan suatu kegiatan usaha oleh seorang pengusaha atau suatu perusahaan", Memiliki izin usaha dan merek terdaftar saat ini sangatlah penting, terutama bagi pengusaha pemula. Dengan memiliki izin usaha dan merek terdaftar dapat mencegah pihak ketiga yang tidak bertanggung jawab dalam menggunakan merek ataupun nama usaha yang sama. Selain itu Pentingnya izin usaha agar melindungi aspek legal formal produk yang dihasilkan, memberikan rasa aman bagi produsen dan konsumen. Misalnya izin usaha dari dinkes tentang kesehatan produk, Badan POM mengenai kehalalan produk, dinas perdagangan tentang izin usaha tersebut.

Pada Tahap pendampingan E-marketing, mitra dikenalkan bagaimana memasarkan produk secara online, untuk itu tim PKMI memperkenalkan salah satu situs resmi dari dinas Perindustrian Provinsi Sulawesi Tenggara yaitu website <http://lapak.uho-sultra.id/>, dimana pada situs ini dapat menjadi *market place* bagi para pelaku UMKM di Sulawesi Tenggara dengan sistem pemasarannya serupa dengan website jual beli yang dikenal lainnya dengan kelebihan berupa data UMKM dapat diakses oleh Dinas Perindag Provinsi Sulawesi Tenggara sehingga diharapkan dapat memberikan manfaat bagi UMKM kedepannya. Perkembangan teknologi informasi khususnya internet sangat mempengaruhi dunia marketing, bahkan banyak yang beranggapan penggunaan internet untuk marketing adalah pilihan yang tepat pada saat ini. Tingginya pengguna internet berbanding lurus dengan pemanfaatannya di kehidupan sehari-hari khususnya bidang marketing, sehingga dikatakan bahwa marketing online mulai populer sejalan dengan semakin populernya penggunaan internet. (Ardianto, 2018). E-commerce dan media sosial untuk pemasaran produk UMKM dapat memperoleh manfaat serta keuntungan karena lebih murah dan efisien. Selain itu e-commerce dan media

sosial juga memiliki akses yang lebih luas, pengunjung dari belahan dunia manapun dapat mengakses informasi produk yang dipasarkan.



Gambar 3. Pelaksanaan PKMI.

Evaluasi Keberhasilan

Evaluasi khalayak sasaran sesuai dengan tujuan kegiatan pelatihan. Evaluasi indikator keberhasilan perencanaan dilakukan sebanyak dua kali yaitu evaluasi dilakukan dalam bentuk pre-test sebelum dimulainya perencanaan, dan evaluasi dilakukan dalam bentuk post-test setelah selesai pelatihan dan praktik kewirausahaan. Dalam kegiatan ini juga dievaluasi hasil kegiatannya dalam bentuk pre- test dan post-test. Pre-test merupakan awal acara. Secara ringkas penyampaian materi pelatihan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Komponen yang tercakup pada Pemberian Materi dan Pelatihan Kepada Pelaku usaha Pokea Desa Puuwangdu Kecamatan Asera

No	Komponen Materi Pelatihan
1.	Pemahaman dan pengetahuan tentan perizinan usaha dan produk
2.	Pemahaman dan pengetahuan tentang pengemasan vakum dan pelabelan
3.	Pemahaman dan pengetahuan tentang pemasaran Online

Berdasarkan hasil evaluasi pre tes berdasarkan hasil evaluasi pre tes diketahui bahwa terdapat 36,5 persen dari pelaku usaha yang paham tentang Perizinan usaha dan produk, Pemahaman dan pengetahuan tentang pengemasan vakum dan pelabelan 10,5 persen sedangkan Pemahaman dan pengetahuan tentang Pemasaran Online sekitar 15,5 persen. Hasil evaluasi pre tes dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Pre Tes Kegiatan Pelatihan pada Pelaku usaha Pokea Desa Puuwangdu Kecamatan Asera
Sumber: Data Primer Diolah, 2021.

No	Komponen Perilaku	Persentase (%)
1	Pemahaman dan pengetahuan tentan perizinan usaha dan produk	36,5 %
2	Pemahaman dan pengetahuan tentang pengemasan vakum dan pelabelan	10,5 %
3	Pemahaman dan pengetahuan tentang pemasaran Online	15.5 %

Sedangkan dari hasil evaluasi post tes dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Post Tes Kegiatan Pelatihan pada Pelaku usaha Pokea Desa Puuwangdu Kecamatan Asera

N o	Komponen Perilaku	Persentase (%)
1	Pemahaman dan pengetahuan tentang Perizinan usaha dan produk	81,5 %
2	Pemahaman dan pengetahuan tentang pengemasan vakum dan pelabelan	84,5 %
3	Pemahaman dan pengetahuan tentang Pemasaran Online	80,5%

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Secara keseluruhan melalui kegiatan ceramah, diskusi dan pelatihan, hasil evaluasi post test menunjukkan kemajuan yang signifikan, terlihat dari Tabel 3 yaitu pemahaman dan pengetahuan pada pelaku usaha poka Desa Puuwangdu Kecamatan Asera . tentang pemahaman dan pengetahuan tentang perizinan usaha dan produk sebesar 81,5 persen, pemahaman dan pengetahuan tentang pengemasan vakum dan pelabelan meningkat 84,5 persen. pemahaman dan pengetahuan tentang pemasaran online meningkat sebesar 80,5 persen.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan PKMI yang telah dilaksanakan diperoleh hasil yaitu pemahaman dan pengetahuan pada Pelaku usaha Pokoa Desa Puuwangdu Kecamatan Asera . tentang Pemahaman dan pengetahuan tentang Perizinan usaha dan produk sebesar 81,5 persen, Pemahaman dan pengetahuan tentang pengemasan vakum dan pelabelan meningkat 84,5 persen. Pemahaman tentang cara Pemahaman dan pengetahuan tentang Pemasaran Online meningkat sebesar 80,5 persen.

Saran

Dukungan dari pemerintah setempat sangat dibutuhkan agar pendampingan yang diterapkan kepada masyarakat ini dapat berjalan kontinyu sampai proses pemasaran dapat berjalan lancar.

DAFTAR REFERENSI

- Arif Ardiyanto, Analisis Penggunaan Media Sosial Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Kemasan Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali, Skripsi, Jurusan Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2018.
- Bahtiar. 2005. Kajian populasi poka (Batissa violacea celebensis Martens, 1897) di Sungai Pohara Kendari Sulawesi Tenggara [Tesis]. Bogor: Program Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor.
- Buckle, K. A, Edward, R. A, Fleet, G. H dan Wooton, M. 1987. Ilmu pangan Terjemahan Purnomo dan Adiono. Universitas Indonesia Press. Jakarta, hal. 365.
- Fardiaz, 1989. Mikrobiologi Pangan. Pusat Antar Universitas. Institut Pertanian Bogor
- Herman. 2010. Kewirausahaan. www.zhuherman5.blogspot.com, diakses pada 28 Februari 2021
- Jay. 1996. Modern food microbiology 4 4th edition. New York: D nostrand Company. Mustamin,
- Moch Hari Purwiantoro, Dany Fajar Kristanto S.W., Widiyanto Hadi, Pengaruh Penggunaan Media Sosial terhadap Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM), Jurnal EKA CIDA, Vol. 1 No. 1, AMIK Cipta Darma Surakarta, 2016
- Rahmadana. 2013. Analisa Masa Simpan Rendang ikan dalam kemasan Vakum selsma penyimpanan suhu Ruang dan Dingin. Skripsi Fakultas pertanian. Universitas Hasanuddin. Makassar, hal. 52-59.