

**PENINGKATAN KAPASITAS KELOMPOK PENGOLAH DAN PEMASAR HASIL PERIKANAN (POKLAHSARI) “BUNGA ANGGREK” KECAMATAN AMPENAN MELALUI PELATIHAN PENGOLAHAN DAN PEMASARAN IKAN**  
**(Rosmilawati, Asri Hidayati, Abdullah Usman dan I G L Parta Tanaya)\***  
**Fakultasa Pertanian Universitas Mataram**

**ABSTRAK**

Keberadaan Kelompok Pengolah dan Pemasar Hasil perikanan “Bunga Anggrek”, yang berlokasi di Lingkungan Banjar Kelurahan Banjar Kecamatan Ampenan Kota Mataram adalah sangat strategis, dimana selama ini pengolahan hasil perikanan laut di Kecamatan Ampenan masih sangat terbatas dengan wilayah pemasaran hanya di sekitar lokasi saja, sehingga diharapkan kelompok “Bunga Anggrek” dapat menjadi pelopor bagi masyarakat nelayan untuk tertarik meningkatkan kapasitas mereka dalam pengolahan dan pemasaran hasil perikanan. Tujuan utama kegiatan ini adalah pelatihan pengolahan berbagai produk olahan ikan dan pemasarannya. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah melalui pembelajaran dengan mengadakan praktik pengolahan berbagai jenis produk olahan ikan dan pelatihan pengembangan strategi pemasaran hasil perikanan baik dalam bentuk segar maupun dalam bentuk olahan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta menyadari bahwa pengolahan ikan menjadi berbagai produk olahan adalah sangat mudah dilakukan dan dapat memberikan tambahan pendapatan bagi keluarga mereka. Disamping itu pengetahuan dan wawasan mereka juga meningkat dalam mengelola usaha dan dalam memasarkan hasil usaha mereka. Hal ini sangat memungkinkan karena beberapa materi yang disampaikan oleh tim pengabdian pada masyarakat cukup memberikan bekal pengetahuan kepada mereka untuk dapat meningkatkan kapasitas mereka dalam melakukan suatu usaha yang menguntungkan.

**Kata kunci :** Peningkatan Kapasitas, pengolahan, pemasaran, Poklachsari.

**ABSTRACT**

Existence of Fishery Product Processing and Marketers Group of “Bunga Anggrek” in Banjar Hamlet of Banjar Village in Ampenan Sub district Mataram Municipality is very strategic where marine fishery products so far in Sub district of Ampenan have been marketed is only in local areas therefore group “Bunga Anggrek” can be a pioneers to local fisherman community to increase their capacity in processing and marketing fishery products. Main objective of this activity is making some kinds of fishery products with their good marketing strategy. Methods applied to accomplish the objectives are through training that is completed with good practices of making some kinds of fishery products and training of development of marketing strategy either for fresh fish or fishery products. The results showed that participants realized that processing fish into various processed products was very easy to do and could provide additional income for their families. In addition, their knowledge and insight in managing the business and in marketing the products of their business will also increase. This is possible because some of the material delivered by the team is enough to provide participants with knowledge that can increase their capacity in conducting a profitable business.

**Keywords:** Increasing capacity, Processing, Marketing, Poklachsari

**1. PENDAHULUAN**

Indonesia surganya perikanan, Indonesia poros maritim dunia. Kira-kira kalimat itulah yang sering muncul ketika kita membahas tentang potensi kelautan dan perikanan Indonesia yang melimpah. Salah satu negara maritim dan kepulauan terbesar di dunia ini mampu menghasilkan ratusan komoditas perikanan secara melimpah. Namun, apa gunanya ikan melimpah di lautan jika nelayan tidak sejahtera? Atau belum mampu menafkahi rakyatnya? Akan percuma rasanya jika ada harta yang melimpah ruah namun tak diolah.

Dengan potensi perikanan yang melimpah tersebut, Indonesia seharusnya mampu menjadikan ikan sebagai produk pangan utama bagi masyarakat. Berdasarkan data dari Kementerian Kelautan dan Perikanan RI (KKP) tahun 2014, nilai potensi pengembangan perikanan Indonesia cukup melimpah yang terbagi dalam beberapa sektor.

Potensi pengembangan untuk perikanan tangkap di laut tercatat sebesar 6,5 juta ton dan di perairan umum seluas 54 juta hektar dengan potensi produksi 0,9 juta ton/tahun. Budidaya laut tercatat seluas 8,3 juta ha terdiri dari budidaya ikan (20%), budidaya kekerangan (10%), budidaya rumput laut (60%) dan lainnya (10%).

Selain itu, potensi budidaya air payau (tambak) seluas 1,3 juta ha, perairan umum (danau, waduk, sungai dan rawa) seluas 158,2 ribu ha, sawah untuk mina padi seluas 1,55 juta ha, dan budidaya air tawar terdiri dari kolam seluas 526,40 ribu ha. Sungguh luar biasa potensi perikanan yang di miliki Indonesia bukan?

Tak berhenti sampai disitu. Tercatat data dari KKP tahun 2014, bahwa nilai ekspor hasil perikanan tersebut mencapai USD 4,64 miliar. Kemudian, nilai volume produk olahan mencapai 5,37 juta ton, nilai investasi mencapai sebesar Rp 3,22 triliun dan nilai perdagangan produk non konsumsi mencapai Rp 2,92 triliun.

Optimis, pemerintah juga menargetkan produksi terus meningkat hingga mencapai 6,9 juta ton pada 2019, naik dari produksi 2015 sebesar 6,2 juta ton. Untuk itu, penyusunan langkah strategis dalam upaya meningkatkan dan mewujudkan perikanan dan kelautan yang berdaya saing adalah hal penting. Terutama dalam upaya pencapaian pembangunan pengolahan dan pemasaran hasil perikanan Indonesia.

Paling tidak, terdapat beberapa pilar strategis terkait sejumlah rencana pemerintah yang mungkin sudah dan mulai berjalan atau belum, namun harus berjalan. Antara lain adalah membangun sumber daya manusia berkualitas dan berdaya saing, pembangunan infrastruktur serta reformasi di bidang hukum dan aparatur negara, dan memperkuat perekonomian domestik berbasis keunggulan setiap wilayah.

Pembangunan sumber daya manusia (SDM) berkualitas dan berdaya saing merupakan hal yang paling penting. Namun, bagaimana caranya? Yakni dengan cara pelatihan dan pengawasan dalam upaya meningkatkan penguasaan dan pemanfaatan iptek melalui penelitian, pengembangan, dan penerapan menuju inovasi secara berkelanjutan.

Provinsi Nusa Tenggara Barat, merupakan daerah kepulauan dengan kawasan laut mencapai 59,13 % dan daratan 40,87 % dengan garis pantai sepanjang 2.333 km. Itulah sebabnya sector perikanan laut memainkan peranan penting dalam struktur perekonomian daerah. Produksi perikanan pada tahun 2016 sebanyak 976.735 ton perikanan laut dan 141.121 ton perikanan darat.

Kota Mataram memang bukan sentra penghasil produksi perikanan utama di NTB. Namun kota Mataram mempunyai daerah-daerah pesisir yang cukup potensial sebagai penghasil ikan laut, dan yang paling dekat dengan pusat-pusat konsumsi dan wilayah pariwisata. Kota Mataram mempunyai dua wilayah sentar penangkapan ikan laut yaitu Kecamatan Ampenan dan kecamatan Sekarbela. Masalah yang selalu mereka hadapi adalah masalah harga ikan yang sangat rendah pada saat produksi ikan melimpah. Pengolahan adalah salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi masalah harga tersebut, disamping sistem pemasaran yang lebih baik juga dapat membantu memperbaiki pendapatan nelayan. Keberadaan Kelompok Pengolah dan Pemasar Hasil perikanan “Bunga Anggrek”, yang berlokasi di Lingkungan Banjar Kelurahan Banjar Kecamatan Ampenan Kota Mataram, diharapkan dapat menjadi pelopor bagi masyarakat nelayan untuk tertarik meningkatkan kapasitas mereka dalam pengolahan dan pemasaran perikanan.

## **2. MASALAH**

Permasalahan utama yang dihadapi oleh kelompok pengolah rumput laut adalah rendahnya kualitas produk yang dihasilkan, baik dari segi rasa, aroma dan penampilan produk, hal ini disebabkan karena olahan rumput laut yang dihasilkan kelompok langsung diolah dari rumput laut segar/kering, sementara berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas olahan rumput laut akan sangat baik apabila rumput laut diolah dulu menjadi karaginan dan selanjutnya karaginan tersebut yang diolah menjadi berbagai produk olahan seperti dodol, jelly, manisan, stick, mie basah dan mie kering dan lain sebagainya. Disamping itu lemahnya pemahaman dan penerapan manajemen usaha kelompok turut memperparah kapasitas kelompok untuk dapat bersaing dengan industri pengolah rumput laut yang sudah maju dan menguasai sebagian pasar produk olahan rumput laut di kota Mataram sebagai pusat konsumsi produk olahan rumput laut.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka perlu dilakukan penyuluhan kepada kelompok pengolah rumput laut dalam meningkatkan kapasitas kelompok pengolah rumput laut di desa Gerupuk Kabupaten Lombok Tengah yang merupakan salah satu penghasil rumput laut yang potensial dan merupakan pusat penelitian rumput laut.

## **3. METODE**

Metode kegiatan ini menggunakan metode cara belajar orang dewasa. Artinya metode tersebut memberikan pemahaman kepada kelompok sasaran. Kegiatan akan dilakukan dengan praktik pengolahan nugget ikan dan bakso ikan serta penyampaian materi manajemen kelompok yang meliputi : manajemen usaha, manajemen pemasaran dan pembukuan usaha. Penyampaian materi dilakukan dengan ceramah dan diskusi.

## **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1. Pelatihan Pengolahan Nugget Ikan**

Nugget ikan merupakan salah satu makanan favorit masyarakat masa kini, mulai dari anak2, remaja maupun orang tua, hamper semua suka dengan makanan ini. Dari aspek gizi, nugget ikan merupakan makanan sehat dan bergizi sehingga sangat ideal untuk dijadikan bekal sekolah anak-anak. Dari aspek harga, nugget ikan cukup murah dan proses pembuatannya sangat mudah serta awet untuk disimpan dalam jangka waktu yang cukup lama, dengan menggunakan pendingin. Nugget ikan dapat dibuat dalam berbagai bentuk yang sangat menarik bagi anak-anak. Disamping itu, bahan dasar ikan, bisa ditambah dengan berbagai sayuran .

Pelatihan pengolahan nugget ikan dilakukan di rumah ketua kelompok. Karena pengolahannya cukup mudah, peserta menjadi sangat tertarik dan antusias dalam mengikuti proses pelatihan dan partisipasi mereka sangat tinggi. Mereka berharap, setelah selesai pelatihan, akan segera dapat mengembangkan usaha pengolahan nugget ikan ini, karena pasarnya masih cukup luas dan dari aspek ekonomi sangat menguntungkan , dimana dengan modal sebesar Rp 39.000,- dapat mendatangkan penerimaan sebesar Rp 1.300,-, R/C- rasionya adalah sebesar 3,33. Nugget ikan dapat dipasarkan disekitar rumah, di sekolah-sekolah atau di kios dan swalayan, dengan harga lebih rendah dibandingkan dengan nugget ayam.

### **4.2. Pelatihan Pengolahan Bakso Ikan**

Bakso adalah makanan yang sangat populer sejak dulu. Sama halnya dengan nugget, bakso juga sangat diminati oleh masyarakat dari berbagai kalangan. Dari penampilannya, kita mudah membedakan antara bakso daging dengan bakso ikan. Bakso ikan memiliki warna putih karena berasal dari ikan yang memiliki daging warna putih. Di balik warna daging tersebut mengandung protein lebih tinggi, berserat

tinggi dan mudah dibentuk. Jadi semua ikan dengan daging berwarna putih dapat dibuat sebagai bahan baku bakso, seperti tengiri, belida, tuna, kakap, kerapu, bahkan ikan gabus juga bisa.

Pelatihan pengolahan BAKSO ikan dilakukan di rumah ketua kelompok. Karena pengolahannya cukup mudah, peserta menjadi sangat tertarik dan antusias dalam mengikuti proses pelatihan dan partisipasi mereka sangat tinggi. Mereka berharap, setelah selesai pelatihan, akan segera dapat mengembangkan usaha pengolahan bakso ikan ini, karena pasarnya masih cukup luas dan dari aspek ekonomi sangat menguntungkan. m.

#### **4.3. Penyuluhan Strategi Pemasaran dan Manajemen Usaha**

Pemasaran adalah salah satu dari kegiatan yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba. Keberhasilan pengusaha mencapai tujuannya tergantung pada keahliannya di bidang manajemen produksi dan pemasaran.

Perhatian kita dalam pemasaran yaitu untuk meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen. Sesuai dengan tujuan pemasaran, maka inti pemasaran adalah penciptaan nilai yang lebih tinggi bagi konsumen daripada nilai yang diciptakan oleh pihak pesaing. Strategi usaha yang cocok dengan konsep tersebut adalah memproduksi barang dan jasa apa yang bisa dijual dan bukan menjual barang dan jasa apa yang bisa diproduksi. Strategi pertama sangat tepat dan sesuai dengan inti pemasaran, sedangkan strategi kedua tidak tepat karena tidak memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen. Prinsip dasar pemasaran yaitu menciptakan nilai bagi langganan, keunggulan bersaing dan fokus pemasaran. Tujuan pemasaran bukan mendapatkan langganan, akan tetapi memperbaiki situasi bersaing. Dalam konteks ini, seorang wirausaha harus mampu memproduksi barang dan jasa dengan mutu yang lebih baik, harga yang lebih murah dan penyerahan yang lebih cepat daripada pesaing.

Pelatihan pemasaran dilaksanakan di halaman rumah ketua kelompok. Metode pelatihan lebih diarahkan kepada mencari solusi, pemecahan terhadap kasus2 hambatan yang bisa terjadi pada usaha-usaha yang baru berkembang. Peserta sangat tertarik dan terlibat diskusi yang sangat aktif, dimana nara sumber banyak menyajikan contoh-contoh strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk suksesnya suatu usaha.

## **5. SIMPULAN**

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta menyadari bahwa pengolahan ikan menjadi berbagai produk olahan adalah sangat mudah dilakukan dan dapat memberikan tambahan pendapatan bagi keluarga mereka. Disamping itu pengetahuan dan wawasan mereka juga meningkat dalam mengelola usaha dan dalam memasarkan hasil usaha mereka. Hal ini sangat memungkinkan karena beberapa materi yang disampaikan oleh tim pengabdian pada masyarakat cukup memberikan bekal pengetahuan kepada mereka untuk dapat meningkatkan kapasitas mereka dalam melakukan suatu usaha yang menguntungkan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Anonim, 2012. Produksi Rumput Laut NTB capai 400.000 Ton. Agribisnis, Sabtu 10 Maret 2012. [www.medanbisnisdaily.com/news/read/2012/03/10/85527/produksi](http://www.medanbisnisdaily.com/news/read/2012/03/10/85527/produksi)
- Anonim, 2012. Outlook Industri 2012 : Strategi Percepatan dan Perluasan Agroindustri Kementerian Perindustrian Indonesia, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik, 2011. Berita Resmi Statistik No. 72/11/Th. XIV, 7 November 2011
- \_\_\_\_\_. 2011. Statistik Year Book 2010. Jakarta

- Giese, J., 1993. Packaging, storage, and delivery of ingredients. *Food Technology*, 47 (8): 54-63.
- Krochta, J.M., E.A. Baldwin and M.O. Nisperos-Carriedo, 1994. *Edible Coatings and Films to Improve Food Quality*. Lancaster, U.S.A.: Technomic Publishing Co., Inc.
- Naylor. J. 1976. PRODUCTION, TRADE AND UTILIZATION OF SEaweEDS AND SEaweED PRODUCTS. FAO Fisheries Technical Paper No. 159. FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS