



Peningkatan Kemampuan Pemasaran Kelompok Ibu-Ibu PKK Desa Kanigoro

Andre Kussuma Adiputra¹, Rr. Dewi Ngaisyah²

Prodi Akuntansi¹, Prodi Ilmu Gizi²
Universitas Respati Yogyakarta

Email : andre_adiputra@respati.ac.id

DOI: <http://dx.doi.org/10.15294/abdimas.v24i3.16598>

Received : 20 November 2018; Accepted: 5 Agustus 2019; Published: 1 December 2020

Abstrak

Desa Kanigoro yang terletak di pesisir pantai dengan penduduk yang sebagian besar nelayan, sehingga memiliki potensi sumber daya ikan untuk dikembangkan. Hasil tangkapan ikan selain dijual juga diolah oleh ibu-ibu PKK menjadi Abon dan Nugget. Olahan ikan ini berpotensi menjadi produk unggulan bagi Desa Kanigoro. Analisis situasi yang dilakukan, diketahui bahwa saat ini pemasaran Abon dan Nugget masih terbatas. Permasalahan pemasaran produk Abon dan Nugget Ikan dikarenakan terbatasnya cakupan pemasaran dan kemasan produk yang sederhana dan tidak menarik. Metode yang digunakan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah dengan meningkatkan kemampuan pemasaran dengan memberikan pelatihan pemasaran online dengan memanfaatkan media sosial Facebook. Untuk permasalahan desain kemasan produk yang masih sederhana, dilakukan pendampingan desain ulang kemasan produk, pendampingan analisis kandungan nilai gizi yang nanti hasilnya akan dicantumkan dalam kemasan dan pendampingan pengurusan ijin PIRT dari Dinas Kesehatan untuk meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk. Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebuah toko online di facebook tempat memajang produk dan dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Hasil kedua adalah kemasan abon dan nugget ulang yang telah didesain ulang dengan tampilan yang menarik, menampilkan kadungan nilai gizi dan ijin PIRT dari Dinas Kesehatan.

Kata kunci : pemasaran; ibu-ibu PKK; pendapatan keluarga.

PENDAHULUAN

Desa Kanigoro terletak di Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul, Daerah Istimewa Yogyakarta dengan luas wilayah 2.515 Ha. Desa Kanigoro memiliki sumber daya alam yang sangat berpotensi untuk dikembangkan. Desa Kanigoro terletak didaerah pesisir pantai dengan penduduk sebagian besar bekerja sebagai nelayan. Sehingga memiliki potensi sumber daya ikan untuk dikembangkan.

Pantai Ngrenehan saat ini merupakan tempat para nelayan Desa Kanigoro berlabuh. Di pantai ini hasil-hasil ikan tangkapan nelayan di jual melalui pelelangan ikan yang ada. Selain dijual sebagai ikan segar, hasil ikan laut utamanya yang tidak bernilai ekonomi tinggi dikembangkan oleh Ibu-Ibu yang tergabung dalam Penggerak Pemberdayaan

Keluarga (PKK) di Desa kanigoro menjadi berbagai macam olahan pangan berbahan dasar ikan. Melalui wadah PKK ini, ibu-ibu rumah tangga di desa Kanigoro meningkatkan kemampuannya dalam memproduksi berbagai olahan pangan berbahan dasar ikan dengan mengikuti berbagai macam pelatihan yang diselenggarakan oleh berbagai Instansi baik Pemerintah maupun Perguruan Tinggi. Saat ini bahan olahan pangan berbahan dasar ikan yang sudah diproduksi oleh Ibu-Ibu PKK adalah Abon Ikan dan Nugget Ikan.

Produksi Abon Ikan dan Nugget Ikan oleh Ibu-Ibu PKK Desa Kanigoro mempunyai potensi menjadi produk unggulan PKK Desa Kanigoro. Namun demikian, saat ini produk abon ikan dan nugget ikan tersebut masih mengalami kendala dalam hal pemasaran

(marketing).

Pemasaran produk Abon Ikan dan Nugget Ikan yang sudah berjalan saat ini adalah dijual secara langsung dengan sistem konsinyasi (titip) kepada beberapa warung yang ada di Kecamatan Saptosari. Hasil penjualan akan dimanfaatkan secara bersama-sama oleh Ibu-Ibu PKK untuk meningkatkan dan mendukung kegiatan produksi lebih lanjut seperti pengadaan *freezer*. Selain kendala pemasaran, hasil pengamatan yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pengemasan Abon Ikan dan Nugget Ikan masih dilakukan secara sederhana, belum didesain yang menarik dan memiliki nilai jual. Sesungguhnya produksi Abon Ikan dan Nugget Ikan oleh Ibu-Ibu PKK desa Kanigoro berpotensi memberikan nilai tambah bagi Desa Kanigoro dalam meningkatkan perekonomian terutama dalam penyediaan lapangan pekerjaan dan sumber pendapatan keluarga.

Guna mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka perlu dipikirkan suatu jalan keluar yang sistematis, tepat guna, dan berkesinambungan yang dapat memecahkan dua permasalahan yang dihadapi oleh Ibu-Ibu PKK desa Kanigoro yaitu permasalahan pemasaran dan pengemasan produk Abon Ikan dan Nugget Ikan, sehingga mampu meningkatkan nilai jual produk. Berdasarkan hasil diskuis Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan Mitra maka disepakati berbagai rencana kegiatan yang diharapkan akan menjadi solusi bagi mitra. Untuk permasalahan mitra berkaitan dengan kendala pemasaran produk Abon Ikan dan

Nugget Ikan, maka disepakati pelaksanaan pelatihan dan pendampingan kegiatan pemasaran dengan menggunakan media sosial secara online. Untuk kegiatan ini mitra sepakat memberdayakan anggota keluarga mitra yaitu anak-anak dari keluarga mitra untuk mengikuti pelatihan dan pendampingan pemasaran melalui media sosial secara online. Anak-anak remaja dipandang lebih mampu untuk mengikuti kegiatan pelatihan ini (Priyatno; 2009). Karena kegiatan pelatihan ini membutuhkan ketrampilan dalam bidang internet. Untuk permasalahan dalam pengemasan produk Abon Ikan dan Nugget Ikan agar lebih menarik dan lebih memiliki nilai jual, maka disepakati diperlukan desain ulang kemasan yang sudah ada saat ini. Kegiatan ini akan dilaksanakan bersama-sama antara tim dengan mitra.

Target kegiatan PKM ini adalah memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu : untuk permasalahan mitra berkaitan dengan kendala pemasaran, hasil pelatihan pemasaran dengan media sosial secara online ditarget mitra mampu melakukan pemasaran dengan menggunakan facebook. Media Sosial facebook dipilih karena facebook sudah akrab dengan peserta pelatihan (Sarwono & Martadireja; 2008). Hasil dari pelatihan yang dilakukan ditargetkan mitra mempunyai *fanspage* untuk produk Abon Ikan dan Nugget Ikan, mitra mampu memposting produk di *fanspage*, mitra mampu menindaklanjuti order yang masuk, mitra mampu mengelola pembayaran yang masuk dan mitra mampu mengirimkan barang pesanan (Nugroho,



Gambar 1. Pengolahan Nugget



Gambar 2. Pengolahan Abon Ikan

2006).

Untuk permasalahan mitra berkaitan dengan kemasan produk yang kurang menarik. Kegiatan PKM ini ditargetkan dihasilkan kemasan baru untuk produk Abon Ikan dan Nugget Ikan yang lebih menarik, lebih bernilai jual, mencantumkan PIRT dari Dinas Kesehatan dan mencantumkan kandungan nilai gizi makan.

METODE

Pelaksanaan kegiatan PKM ini dilakukan dengan metode kaji tindak partisipatif, yaitu dengan melakukan identifikasi dan analisis situasi tentang permasalahan yang dihadapi mitra, selanjutnya memberikan solusi, berupa pelatihan, pendampingan yang melibatkan mitra. Tahapan pelaksanaan PKM adalah sebagai berikut: (1) Identifikasi Baseline; Produksi Abon Ikan dan Nugget Ikan belum optimal. (2) Identifikasi Permasalahan; Produk belum dipasarkan secara maksimal dan kemasan produk masih sederhana. (3) Penentuan Solusi yang ditawarkan; Pelatihan pemasaran Online melalui media sosial Facebook dan melakukan desain ulang kemasan agar lebih menarik dan bernilai jual. (4) Pelaksanaan PKM; Pelaksanaan pelatihan pemasaran online dan desain ulang kemasan Abon dan Nugget Ikan Kakap. (5) Monitoring dan Evaluasi; Mitra mampu melaksanakan kegiatan pemasaran online dan produk dikemas dalam bentuk yang menarik dan bernilai jual dan diharapkan pemasaran produk abon ikan dan nugget ikan meningkat dan pendapatan keluarga meningkat.

Sedangkan metode pelaksanaan kegiatan PKM disusun sebagai berikut; (1) Sosialisasi program dan perijinan (2) Pelaksanaan Pelatihan (3) Evaluasi Kegiatan. Metode pelaksanaan kegiatan PKM dapat dilihat pada Gambar 3.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap ini, merupakan pelaksanaan solusi yang ditawarkan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Adapun pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat diawali dengan kegiatan sosialisasi pada bulan April 2018 yang bertempat di balai desa Kanigoro. Kegiatan disusun dalam bentuk *Forum Discussion Group* (FGD) antara tim (PKM) dengan Pemerintah Desa Kanigoro dan kelompok Ibu-Ibu PKK Desa Kanigoro. Pertemuan ini dihadiri oleh 20 orang.

Kegiatan sosialisasi bertujuan menjelaskan rencana kegiatan PKM sesuai dengan analisis situasi yang dilakukan pengabdian. Dijelaskan juga rencana tahap-tahap PKM yang akan dilaksanakan. Setelah itu dilakukan diskusi untuk membahas rencana pelaksanaan PKM. Hasil diskusi diperoleh kesepakatan bahwa Pemerintah Desa Kanigoro sangat mendukung kegiatan PKM, bentuk dukungan salah satunya adalah ijin penggunaan fasilitas balai desa untuk pelaksanaan PKM. Juga diperoleh komitmen dari mitra yaitu Ibu-Ibu PKK Desa Kanigoro untuk mendukung kegiatan tahapan kegiatan PKM dengan meluangkan waktu dan tenaga untuk setiap tahapan PKM.

Tahap selanjutnya dari kegiatan PKM adalah pelaksanaan pelatihan pemasaran online. Kegiatan ini dilaksanakan dengan memberikan materi berkaitan tren pemasaran online, *media sosial* untuk

pemasaran online, pemasaran online dengan menggunakan facebook. Peserta pelatihan kemudian didampingi untuk mempraktekan materi yang sudah diberikan yaitu membuat fans page di facebook sebagai wujud Toko Online untuk produk abon ikan dan nugget ikan. Mitra juga diberikan pelatihan dalam mengelola pesanan secara online. Dikarenakan ada perbedaan pengelolaan pemesanan secara online dan pemesanan secara offline atau pemesanan langsung, seperti meyakinkan calon pembeli, menerima pembayaran dari pembeli terlebih dahulu, dan pengiriman barang pesanan.

Peserta yang mengikuti pelatihan pemasaran online yaitu anggota keluarga dari Ibu-Ibu PKK yang masih muda usianya. Keseluruhan jumlah peserta pelatihan adalah 20 orang. Setelah mempersiapkan kebutuhan pelatihan seperti modul, presensi kehadiran, LCD, dan *backdrop* kemudian pengabdian melakukan kegiatan pelatihan. Peserta



Gambar 3. Pelatihan Pemasaran Online

terlihat begitu antusias dan semangat untuk menerapkan pemasaran online yang akan memperluas jangkauan pemasaran dan tanpa meninggalkan pemasaran secara langsung.

Untuk permasalahan mitra berkaitan kemasan produk yang masih kurang menarik maka solusi yang ditawarkan adalah melakukan desain ulang kemasan Abon Ikan dan Nugget Ikan produksi Ibu-Ibu PKK Desa Kanigoro. Pada tahap pertama dari

kegiatan desain ulang kemasan, maka dilakukan Pendampingan Pengurusan ijin produksi pangan Produk Industri Rumah Tangga (PIRT) dan Analisa Gizi Abon dan Nugget. Saat ini produk Abon Ikan dan Nugget Ikan yang dihasilkan oleh Ibu-Ibu PKK Desa Kanigoro belum memiliki PIRT. Padahal keberadaan ijin PIRT ini akan mampu meningkatkan daya jual suatu produk. Karena ijin PIRT memberikan jaminan kualitas dan keamanan makan. Sebelum kegiatan PKM ini dilaksanakan, para Ibu PKK sebagai sentra produksi nugget sudah mendapatkan pelatihan atau penyuluhan dari Dinas Kesehatan Kabupaten Gunung Kidul, mengenai Cara Produksi Pangan yang Baik (CPPB) yang meliputi keamanan pangan dan manajemen usaha. Sehingga kegiatan PKM ini mendukung kegiatan tersebut dan menjadi kegiatan lanjutan. Tahap selanjutnya yaitu pengurusan ijin PIRT. Sampai dengan kegiatan PKM ini berakhir ijin PIRT dari Dinas Kesehatan Kabupaten Gunung Kidul sudah diperoleh untuk produk Abon Ikan Kakap sedangkan untuk Nugget belum berhasil diperoleh.

Untuk solusi desain ulang kemasan Produk Abon Ikan dan Nugget Ikan, dilakukan pendampingan pengiriman sampel Abon Ikan dan Nugget Ikan untuk analisis kandungan gizi.

Ini bertujuan agar kandungan gizi dari produk Abon Ikan dan Nugget Ikan dapat diketahui sehingga dapat dicantumkan dalam kemasan dan pada akhirnya akan menambah nilai jual produk. Oleh sebab itu pengabdian melakukan pendampingan pada Ibu-Ibu PKK dalam pengambilan sampel dan pengiriman sampel Abon dan Nugget untuk dibawa ke laboratorium Chemi-Mix Pratama yang berlokasi di Kretek, Jambidan, Banguntapan, Bantul, Yogyakarta. Sampel dilakukan analisa kadar air, kadar abu, protein, lemak, karbihidrat, serat kasar dan energi. Hasil pengujian analisa zat gizi disajikan pada tabel 1.

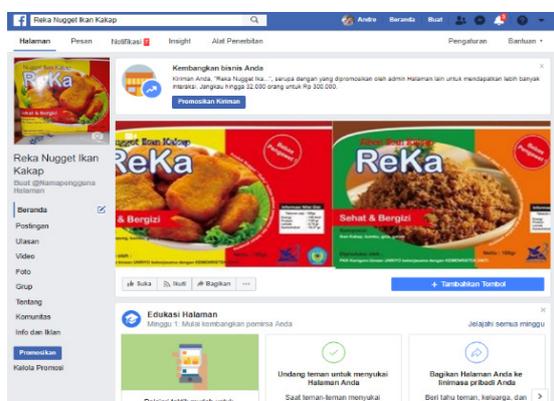
Tabel 1. Hasil Analisa Zat Gizi Nugget dan Abon

No	Sam- pel	Anali- sa	Ulangan 1	Ulangan 2	Rerata		
1	Nug- get	Air	66,50%	66,98%	66,74%		
		Abu	1,1017%	1,0478%	1,0747%		
		Protein	7,8682%	7,8294%	7,8488%		
		Lemak	4,7526%	4,8336%	4,7931%		
		S e r a t Kasar	3,0497%	3,2815%	3,1656%		
		Karbo- hidrat	16,7242	16,0189%	16,37155%		
		Energi	1 4 0 , 9 9 9 kal/100gr	1 3 8 , 8 4 6 2 kal/100gr	1 3 9 , 9 kal/100gr		
		2	Abon	Air	16,5483%	16,7418%	16,6450%
				Abu	2,9039%	2,9854%	2,9446%
				Protein	31,9124%	31,8454%	31,8789%
Lemak	17,6658%			17,3753%	17,52055%		
		S e r a t Kasar	9,1435%	9,3440%	9,24376%		
		Karbo- hidrat	21,8260%	21,7079%	21,76695%		
		Energi	3 8 0 , 1 7 1 7 kal/100gr	3 7 6 , 8 0 2 2 kal/100gr	3 7 8 , 4 8 6 9 5 kal/100gr		

Dari hasil pengujian tersebut kemudian digunakan sebagai acuan untuk menyusun nilai gizi yang akan dicantumkan pada kemasan nugget dan abon.

Tahapan selanjutnya adalah kegiatan desain ulang kemasan Abon Ikan dan Nugget Ikan. Kemasan nugget dan abon yang ada saat ini masih sangat sederhana dan kurang menarik. Sehingga tim melakukan pendampingan terhadap Kelompok Ibu-Ibu PKK untuk melakukan.

Desain ulang kemasan Abon Ikan dan Nugget Ikan. Dari hasil pengamatan yang



Gambar 4. Fans Page Reka Nugget Hasil Kreasi PKK Desa Kanigoro

dilakukan diperoleh hasil bahwa kemasan Abon Ikan dan Nugget Ikan saat ini belum memenuhi standar yang baik, dengan kemasan yang sederhana, bahan baku pembungkusan yang belum baik, juga atribut kemasan juga belum lengkap seperti merk yang bernilai jual, desain kemasan, informasi keamanan dan kandungan gizi. Pendampingan kegiatan desain ulang kemasan produk Abon Ikan dan Nugget Ikan dimaksudkan untuk membekali mitra agar lebih memahami dan menyadari pentingnya kemasan yang higienis dan menarik sehingga produk yang dihasilkan nilai jual tinggi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Usaha Ibu-Ibu PKK di Desa Kanigoro, Kecamatan Saptosari dengan produk Abon Ikan dan Nugget Ikan merupakan usaha memiliki potensi untuk dikembangkan. Usaha ini masih memerlukan pembinaan dari berbagai pihak. Tidak hanya dari Pemerintah namun Perguruan Tinggi juga dapat berperan serta dengan dharma ketiganya yaitu pengabdian kepada masyarakat. Melalui kegiatan PKM kali ini peningkatan kemampuan dilakukan dengan pelatihan pemasaran *online* dan desain ulang kemasan produk. Kedua kegiatan PKM ini dilaksanakan sesuai dengan hasil pengamatan yang telah dilakukan oleh Tim dan menjadi kesepakatan dengan mitra dalam hal ini Kelompok Ibu-Ibu PKK Desa Kanigoro. Pelatihan pemasaran *online* dengan menggunakan *media sosial* dianggap penting dengan harapan Ibu-Ibu PKK dapat meningkatkan penjualan produknya, yang selama ini hanya menjangkau daerah sekitar. Dengan peningkatan penjualan diharapkan akan meningkatkan pendapatan Ibu-Ibu PKK. Dan pada akhirnya taraf kehidupan Ibu-Ibu PKK akan semakin baik. Seluruh kegiatan dapat berjalan dengan baik, ini ditunjukkan dengan kehadiran peserta sesuai dengan undangan yang ada dan target luaran yaitu *fans page* di facebook sudah dapat dibuat. Untuk mendukung kegiatan pemasaran, maka

kegiatan PKM, yaitu desain ulang kemasan Abon Ikan dan Nugget Ikan dilakukan. Hasil dari kegiatan ini adalah dapat dihasilkan kemasan baru dari produk Abon Ikan dan Nugget Ikan dengan desain yang lebih menarik dan tercantum kadungan gizi dari produk tersebut. Untuk label PIRT dari Dinas Kesehatan, sudah berhasil diperoleh untuk produk Abon Ikan Kakap, sedangkan untuk Nugget Ikan Kakap belum diperoleh.

Saran

Kegiatan pemasaran *online* membutuhkan ketelatenan dan keuletan dalam mengelola toko *online* (*fans page* di facebook). Kegiatan pelatihan yang sudah diberikan perlu dipraktekan terus menerus agar Toko *Online* yang sudah ada dapat tetap diakses oleh pengunjung/pembeli. Peserta pelatihan perlu melakukan inovasi dalam hal olahan nugget sehingga dapat menambah varian rasa dari nugget yang dihasilkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Nugroho, Adi (2006), *e-Commerce, Memahami Perdagangan Modern di Dunia Maya*, Penerbit Informatika, Bandung.
- Priyatno, Duwi (2009), *Panduan Mudah Bisnis Online*, Penerbit Mediakom, Yogyakarta.
- Profil Desa Kanigoro, 2017. <http://kanigoro-saptosari.desa.id>
- Sarwono, Jonathan & Martadiredja, Tutty (2008), *Teori Ecommerce, Kunci Sukses perdagangan di Internet*, Penerbit Gava Media, Yogyakarta



Gambar 5. Kemasan Nugget dan Abon sebelum dan sesudah didesain ulang