

Diversifikasi Produk Olahan Perikanan Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Ibu-Ibu Nelayan KUBE Rezeki Di Pesisir Bintan

Bunga Paramita¹, Muhamad Mujahidin², Fradya Randa¹

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Maritim, Universitas Maritim Raja Ali Haji

²Program Studi Teknik Elektro, Fakultas Teknik, Universitas Maritim Raja Ali Haji

INFO ARTIKEL

Diserahkan:

01/09/2025

Direvisi:

11/09/2025

Diterima

20/09/2025

Keywords:

Diversifikasi Produk,
Olahan Perikanan,
Pemasaran Digital,
Pemberdayaan Perempuan,
Masyarakat Pesisir

ABSTRAK

Produk olahan perikanan memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai sumber pendapatan sekaligus mendukung ketahanan pangan di wilayah pesisir. Namun, Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Rezeki di Desa Pengujan, Kabupaten Bintan, masih menghadapi berbagai kendala, antara lain keterbatasan keterampilan dalam menciptakan produk olahan baru, desain kemasan yang kurang menarik, manajemen usaha yang belum tertata, serta rendahnya pemanfaatan media digital untuk promosi. Kondisi tersebut berdampak pada terbatasnya daya saing dan akses pasar produk. Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk meningkatkan kapasitas mitra melalui pelatihan teknis pengolahan produk, pembuatan kemasan, manajemen usaha, dan pemasaran digital. Kegiatan dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif, meliputi pelatihan, pendampingan intensif, serta penerapan teknologi pada proses produksi, pengelolaan usaha, dan promosi. Data kegiatan diperoleh melalui observasi, kuesioner, dan evaluasi mutu produk. Hasil menunjukkan adanya peningkatan kualitas produk, keteraturan pencatatan keuangan, serta intensitas promosi digital. Program ini mampu meningkatkan kompetensi dan daya saing mitra, sekaligus memberikan kontribusi pada pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir secara berkelanjutan

Corresponding author email: bungaparamita1@umrah.ac.id



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)
Copyright © Author (2025).

1. PENDAHULUAN

Sebagai wilayah kepulauan yang dikelilingi oleh laut, Kabupaten Bintan memiliki potensi kelautan dan perikanan yang sangat besar. Kekayaan hasil tangkapan laut seperti ikan, udang, dan produk laut lainnya menjadi salah satu sumber utama penghidupan masyarakat pesisir. Namun, pemanfaatan potensi ini belum sepenuhnya memberikan dampak ekonomi yang optimal, khususnya bagi kelompok perempuan nelayan. Salah satu komunitas yang aktif dalam mengelola potensi hasil perikanan ini adalah Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Rezeki di Desa Pengujan, Kecamatan Teluk Bintan. Kelompok ini terdiri dari ibu-ibu nelayan yang secara mandiri mengembangkan usaha olahan hasil laut. Sayangnya, pengelolaan usaha tersebut masih menghadapi berbagai kendala, baik dari aspek produksi, pengemasan, manajemen usaha, hingga pemasaran.

Permasalahan yang muncul di lapangan menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan oleh mitra masih bersifat terbatas. Produk yang dihasilkan masih didominasi oleh olahan ringan tanpa diversifikasi yang memadai. Selain itu, keterampilan dalam mengelola usaha secara administratif dan keuangan juga belum dimiliki secara utuh. Produk-produk yang dihasilkan pun belum dikemas secara menarik dan hanya dipasarkan secara lokal dengan cara-cara konvensional. Kondisi ini berimplikasi pada terbatasnya skala usaha dan rendahnya pendapatan yang dihasilkan. Minimnya pengetahuan akan strategi pemasaran digital, serta tidak adanya sistem pencatatan keuangan yang rapi, membuat kelompok ini sulit untuk berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas.

Untuk menjawab tantangan tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini dirancang sebagai bentuk intervensi edukatif melalui serangkaian pelatihan dan pendampingan. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kemampuan teknis mitra dalam mengolah hasil perikanan menjadi produk yang lebih variatif dan bernilai jual tinggi, seperti abon ikan, bakso ikan, dan kerupuk ikan. Selain itu, kegiatan ini juga ditujukan untuk memperkuat kapasitas manajerial kelompok melalui pelatihan manajemen usaha dan penyusunan laporan keuangan sederhana sesuai kebutuhan mitra.

Di sisi pemasaran, pelatihan digital marketing dan peningkatan kualitas kemasan produk menjadi bagian integral agar produk olahan dapat menjangkau pasar yang lebih luas [1], [2]. Secara keseluruhan, kegiatan ini diharapkan dapat mendorong tumbuhnya kewirausahaan perempuan pesisir, meningkatkan pendapatan rumah tangga nelayan, serta memperkuat ketahanan pangan lokal melalui pemanfaatan sumber daya laut yang berkelanjutan.

Dalam berbagai penelitian disebutkan bahwa diversifikasi produk hasil perikanan merupakan strategi efektif untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing usaha mikro [3], [4]. Produk olahan hasil laut seperti abon, tekwan, nugget, dan kerupuk ikan memiliki potensi besar dalam memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan pelaku usaha kecil. Lebih lanjut, kemasan produk yang menarik menjadi bagian penting dalam menarik minat konsumen, terutama jika dipadukan dengan strategi pemasaran yang tepat [5]. Dalam konteks digitalisasi, adaptasi pelaku UMKM terhadap teknologi pemasaran digital menjadi sangat penting, karena tidak hanya menawarkan efisiensi biaya, tetapi juga memungkinkan jangkauan konsumen yang lebih luas secara geografis [6], [7].

Pemberdayaan ekonomi perempuan seperti yang dilakukan KUBE Rezeki juga merupakan bagian dari agenda global Sustainable Development Goals (SDGs), terutama tujuan ke-5 tentang kesetaraan gender dan tujuan ke-8 tentang pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi [8], [9].

Pelaksanaan pengabdian ini berangkat dari kebutuhan nyata di lapangan. Mitra menunjukkan antusiasme dan komitmen untuk berkembang, namun membutuhkan fasilitasi agar mampu meningkatkan kapasitas diri dan kelompok secara menyeluruh [10].

Tanpa intervensi yang tepat, potensi kelompok ini dikhawatirkan akan stagnan dan bahkan kehilangan daya saing di tengah kompetisi pasar yang semakin dinamis. Kegiatan ini juga sejalan dengan upaya pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi dalam hal kontribusi langsung terhadap pemberdayaan masyarakat, serta mendukung Asta Cita pemerintah dalam membangun SDM unggul dan menciptakan peluang kerja di sektor ekonomi kreatif berbasis lokal. Dengan demikian, program pengabdian ini tidak hanya memberikan solusi terhadap masalah ekonomi komunitas, tetapi juga memperkuat peran perguruan tinggi sebagai agen perubahan di masyarakat.

2. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif, aplikatif, dan berkelanjutan, yang memungkinkan keterlibatan aktif dari mitra dalam seluruh rangkaian kegiatan [11]. Subjek kegiatan adalah kelompok ibu-ibu nelayan yang tergabung dalam Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Rezeki di Desa Pengujan, Kecamatan Teluk Bintan, Kabupaten Bintan. Kegiatan ini bertujuan menyelesaikan permasalahan mitra pada aspek produksi, manajemen, dan pemasaran usaha olahan hasil perikanan melalui pelatihan, pendampingan, dan penerapan teknologi sederhana.

Tahapan pelaksanaan kegiatan disajikan secara sistematis pada Gambar 1, yang menggambarkan alur mulai dari tahap persiapan, sosialisasi, pelatihan, pendampingan, hingga evaluasi dan penyusunan strategi keberlanjutan.



Gambar 1. Alur Metode Pelaksanaan

Kegiatan diawali dengan tahap persiapan dan sosialisasi, di mana tim pelaksana melakukan observasi dan wawancara dengan pihak mitra untuk mengidentifikasi kebutuhan aktual dan hambatan yang dihadapi dalam pengembangan usaha. Informasi yang diperoleh digunakan untuk menyusun materi pelatihan dan menentukan kebutuhan alat dan bahan. Tahap ini juga mencakup koordinasi awal dan penjadwalan bersama mitra sebagai bentuk komitmen bersama dalam menjalankan program.

Tahap selanjutnya adalah pelatihan dan pelaksanaan kegiatan. Pelatihan dibagi ke dalam lima fokus utama: (a) pelatihan diversifikasi produk olahan hasil perikanan (abon ikan, bakso ikan, dan kerupuk ikan), (b) pelatihan manajemen usaha dan pencatatan keuangan sederhana, (c) pelatihan pengemasan produk secara menarik dan higienis, (d) pelatihan pemasaran digital berbasis media sosial, serta (e) sosialisasi penggunaan alat listrik produksi secara efisien. Penyampaian materi teori dilakukan melalui metode ceramah interaktif, diskusi kelompok, dan tanya jawab, sedangkan praktik dilaksanakan dengan simulasi langsung diversifikasi produk olahan ikan, praktik pembuatan kemasan yang menarik dan pemasaran digital. Peserta dibagi menjadi dua kelompok kecil beranggotakan 4–5 orang untuk memudahkan praktik dan pendampingan.

Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan intensif dan penerapan teknologi pada aspek produksi, manajemen, dan pemasaran. Dalam tahap ini, peserta didampingi secara langsung untuk menerapkan keterampilan yang telah diperoleh, termasuk bimbingan terhadap proses produksi olahan, penyusunan laporan keuangan mingguan, serta pengelolaan konten promosi di media sosial. Pendampingan dilakukan secara berkala selama empat minggu untuk memastikan bahwa teknologi dan pengetahuan yang telah diberikan dapat diterapkan secara optimal.

Evaluasi kegiatan dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif untuk menilai efektivitas program. Evaluasi kuantitatif dilakukan melalui pengisian kuesioner skala Likert guna mengetahui peningkatan pemahaman peserta. Evaluasi kualitatif dilakukan melalui observasi langsung dan wawancara kepada peserta serta penilaian mutu produk yang dihasilkan. Hasil evaluasi dianalisis secara deskriptif untuk memberikan gambaran perubahan pada mitra dalam hal kapasitas produksi, manajemen usaha, dan pemasaran.

Sebagai bagian dari strategi keberlanjutan, program ini dirancang agar dapat terus diterapkan oleh mitra setelah kegiatan pengabdian selesai. Beberapa bentuk keberlanjutan yang telah disiapkan antara lain: penyusunan e-book panduan produksi, penyediaan template laporan usaha, serta pembinaan lanjutan bagi KUBE Rezeki agar dapat menjadi UMKM percontohan di wilayah pesisir. Komitmen dari pihak mitra untuk terus meningkatkan kualitas produk, inovasi usaha, dan kemampuan pemasaran digital menjadi kunci utama dalam mewujudkan kemandirian ekonomi keluarga nelayan di daerah pesisir.

3. HASIL & PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan bentuk nyata kontribusi perguruan tinggi dalam menjawab permasalahan riil yang dihadapi oleh masyarakat pesisir, khususnya kelompok ibu-ibu nelayan di KUBE Rezeki, Desa Pengujan. Program dirancang untuk memberikan solusi yang aplikatif dan berkelanjutan melalui pendekatan pelatihan, pendampingan, dan penerapan teknologi sederhana dalam pengelolaan usaha olahan hasil perikanan. Bagian ini menyajikan hasil pelaksanaan kegiatan yang mencakup perubahan pada aspek produksi, manajemen, dan pemasaran, serta pembahasan mengenai dampak dari intervensi yang dilakukan terhadap peningkatan kapasitas dan kesejahteraan mitra. Data yang disajikan diperoleh melalui observasi, dokumentasi, serta evaluasi partisipatif selama proses kegiatan berlangsung.

3.1 Persiapan dan sosialisasi

Tahap sosialisasi dan persiapan dilakukan sebagai langkah awal untuk memastikan kesesuaian antara rencana kegiatan pengabdian dengan kebutuhan nyata mitra sasaran, seperti tergambar pada Gambar 2. Tim pengabdian melakukan observasi dan wawancara langsung bersama Ketua dan anggota KUBE Rezeki di Desa Pengujan guna menggali informasi awal terkait kondisi usaha olahan hasil perikanan yang sedang dijalankan. Berdasarkan hasil identifikasi, diketahui bahwa proses produksi masih sederhana dan belum banyak mengalami diversifikasi, sementara aspek manajemen usaha dan pemasaran digital belum dijalankan secara optimal.



Gambar 2. Sosialisasi dan persiapan pelaksanaan pengabdian

Dari hasil komunikasi dan kesepakatan bersama, disetujui bahwa kegiatan pelatihan akan dilaksanakan pada bulan Juli sampai september 2025 dan akan melibatkan 10 orang anggota aktif KUBE Rezeki sebagai peserta utama. Lokasi pelatihan disepakati bertempat di Balai Desa Pengujan, yang dipilih karena aksesibilitasnya dan kapasitas ruangan yang memadai. Dalam tahap ini, tim juga melakukan penyusunan materi pelatihan sesuai kebutuhan mitra, serta pemetaan perlengkapan, alat, dan bahan yang akan digunakan. Tahapan persiapan ini sangat penting sebagai fondasi keberhasilan program, karena menjamin bahwa kegiatan dilaksanakan secara partisipatif, terarah, dan sesuai dengan kondisi lokal masyarakat mitra [12].

3.2 Pelatihan dan pelaksanaan kegiatan

Pelaksanaan pelatihan dalam kegiatan pengabdian ini diawali dengan pelatihan manajemen usaha dan pemasaran produk olahan perikanan, yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas mitra dalam mengelola usaha secara profesional serta mampu memasarkan produknya secara lebih luas dan efektif. Pelatihan ini menghadirkan narasumber dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Kepulauan Riau, yang memiliki kompetensi di bidang pengembangan usaha mikro dan strategi pemasaran berbasis kemasan produk.

Kegiatan pelatihan diselenggarakan dengan menggunakan metode ceramah konseptual dan diskusi interaktif. Pada sesi awal, narasumber memberikan pemahaman mengenai konsep dasar manajemen usaha kecil, pentingnya sistem pencatatan keuangan sederhana, serta strategi pemasaran produk yang berorientasi pasar. Selain itu, peserta juga diberikan materi mengenai fungsi dan peran kemasan dalam mendukung citra dan daya tarik produk, termasuk standar-standar kemasan yang sesuai untuk produk olahan hasil perikanan.

Sesi diskusi yang berlangsung setelah penyampaian materi menjadi wadah bagi peserta untuk berbagi pengalaman serta mengkonsultasikan permasalahan yang mereka hadapi, seperti kendala pemasaran, pemilihan kemasan, serta pengelolaan stok dan modal usaha. Antusiasme peserta terlihat sangat tinggi selama pelatihan, seperti tergambar pada Gambar 3, terutama saat membahas bagaimana cara menyesuaikan desain kemasan dengan karakteristik produk dan pasar sasaran. Secara keseluruhan, pelatihan ini memberikan landasan yang kuat bagi anggota KUBE Rezeki untuk mengembangkan usahanya secara lebih terstruktur, berdaya saing, dan siap memasuki pasar yang lebih luas.



Gambar 3. pelatihan manajemen usaha dan pemasaran produk olahan perikanan

Setelah pelatihan manajemen usaha dan pemasaran, kegiatan pengabdian dilanjutkan dengan pelatihan yang lebih spesifik, yaitu tentang branding produk dan pembuatan kemasan. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam membangun identitas produk serta mengemas produk olahan hasil perikanan secara menarik, fungsional, dan sesuai dengan karakteristik pasar yang dituju.



Gambar 4. pelatihan branding produk dan pembuatan kemasan

Materi pelatihan disampaikan secara teoritis dan praktis. Di bagian awal, peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya branding dalam pengembangan usaha. Branding tidak hanya mencakup nama dan logo produk, tetapi juga bagaimana produk tersebut dikenali dan diingat oleh konsumen. Narasumber menekankan bahwa branding yang kuat dapat menciptakan loyalitas pelanggan dan meningkatkan nilai jual produk, bahkan ketika produk tersebut bersaing dalam pasar yang kompetitif.

Selanjutnya, pemateri memberikan pelatihan tentang jenis-jenis kemasan atau packaging yang sesuai untuk produk olahan perikanan seperti yang terlihat pada Gambar 4. Peserta dikenalkan dengan berbagai jenis kemasan dari sisi tampilan visual, bahan kemasan, ketahanan, dan kisaran harga. Narasumber memberikan contoh-contoh kemasan yang dapat diaplikasikan oleh UMKM, seperti standing pouch, vacuum pack, dan kemasan plastik food grade, serta membahas kelebihan dan kekurangan masing-masing jenis. Materi ini sangat relevan bagi mitra yang sebelumnya hanya menggunakan kemasan sederhana tanpa memperhatikan aspek estetika maupun ketahanan produk.

Setelah sesi teori, pelatihan dilanjutkan dengan praktik langsung pembuatan kemasan produk

menggunakan mesin sealer. Instruktur memberikan demonstrasi cara mengoperasikan mesin, mulai dari menyiapkan bahan kemasan, mengatur suhu, hingga proses penyegelan produk agar kedap udara. Seluruh peserta terlibat aktif dalam mencoba secara langsung membuat kemasan untuk produk olahan mereka, seperti abon ikan dan kerupuk ikan, dengan pengawasan dan bimbingan dari instruktur seperti yang terlihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Praktik pembuatan kemasan

Melalui pelatihan ini, anggota KUBE Rezeki memperoleh pengetahuan praktis dan langsung dapat mengaplikasikan keterampilan yang diperoleh untuk memperbaiki kemasan produk mereka. Hasil akhir menunjukkan bahwa peserta mampu membuat kemasan yang lebih menarik, informatif, dan sesuai standar pemasaran modern. Dengan kemasan yang lebih profesional, produk olahan mereka diharapkan memiliki daya saing lebih tinggi di pasar lokal maupun online [13], [14]. Pelatihan ini menjadi langkah strategis untuk mendukung keberlanjutan usaha kelompok dan memperluas akses pasar.

Tahapan berikutnya dalam kegiatan pengabdian adalah sosialisasi penyusunan laporan keuangan sederhana untuk pembukuan UMKM. Kegiatan ini dirancang untuk membantu anggota KUBE Rezeki memahami pentingnya pencatatan keuangan usaha secara sederhana, terstruktur, dan mudah diterapkan, khususnya bagi pelaku usaha mikro yang belum terbiasa melakukan pembukuan.



Gambar 6. Pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana untuk UMKM

Pada Gambar 6, Terlihat Pemateri menyampaikan materi dengan pendekatan ceramah interaktif dan simulasi langsung, menggunakan format laporan keuangan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan mitra. Peserta diajak memahami jenis-jenis transaksi dasar, seperti pencatatan pemasukan, pengeluaran, modal awal, dan perhitungan laba-rugi sederhana.

Narasumber juga menjelaskan bahwa pencatatan keuangan yang rapi akan memudahkan evaluasi

usaha dan menjadi syarat penting dalam mengakses bantuan usaha, pinjaman, maupun program pendampingan lainnya. Selama pelatihan, peserta tampak antusias, terutama saat diberikan contoh kasus nyata yang sesuai dengan kegiatan usaha harian mereka. Beberapa peserta bahkan langsung mencoba mengisi lembar pencatatan berdasarkan pengalaman mereka. Kegiatan ini berjalan lancar dan memberikan dampak positif, karena peserta mulai menyadari pentingnya dokumentasi keuangan dalam menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

Dalam rangka mendukung upaya diversifikasi produk hasil perikanan, kegiatan pengabdian ini juga mencakup pelatihan praktik pembuatan dua jenis olahan baru, yaitu tekwan ikan dan abon ikan. Pemilihan kedua produk ini didasarkan pada pertimbangan nilai gizi, daya tahan produk, kemudahan proses produksi, dan potensi pasar yang cukup menjanjikan di wilayah pesisir maupun perkotaan. Pelatihan dilakukan secara praktik langsung (*hands-on*) oleh tim pengabdian, dengan pendekatan demonstratif dan partisipatif.

Pelatihan dimulai dengan praktik pembuatan tekwan ikan, yang merupakan salah satu makanan khas berbahan dasar ikan giling dan tepung sagu. Peserta dikenalkan terlebih dahulu pada proses pemilihan bahan baku yang berkualitas, seperti ikan tenggiri atau ikan laut berdaging putih yang mudah diperoleh di wilayah pesisir Bintan. Selanjutnya, peserta diajarkan teknik menggiling ikan hingga menjadi adonan halus, mencampurkannya dengan bumbu dasar, telur, dan tepung sagu dengan perbandingan yang tepat agar menghasilkan tekstur kenyal dan tidak amis.



Gambar 7. Pelatihan pembuatan tekwan

Setelah adonan siap, peserta melakukan praktik pembentukan bulatan tekwan dan proses perebusan seperti yang terlihat pada Gambar 7, di mana penting untuk menjaga suhu air dan tingkat kematangan. Dalam sesi ini, peserta juga diberikan pemahaman tentang cara menyimpan tekwan dalam kondisi beku agar tahan lebih lama, serta cara penyajian praktis untuk konsumen. Pelatihan ini membuka wawasan peserta tentang potensi tekwan sebagai produk siap masak yang bernilai jual lebih tinggi dan bisa dipasarkan dalam bentuk beku (*frozen food*).

Setelah selesai dengan tekwan, pelatihan dilanjutkan dengan pembuatan abon ikan, yang merupakan salah satu produk olahan kering yang disukai konsumen karena daya simpannya yang lama dan rasanya yang khas. Peserta dilatih untuk menggunakan daging ikan hasil kukusan, yang kemudian disuwir halus dan dimasak bersama bumbu rempah seperti bawang merah, bawang putih, serai, daun jeruk, gula, dan garam. Proses penumisan abon dilakukan secara perlahan dengan pengadukan terus-menerus hingga abon menjadi kering, berwarna coklat keemasan, dan bertekstur renyah.



Gambar 8. Pelatihan pembuatan abon ikan

Selama proses praktik seperti yang terlihat pada Gambar 8, peserta diberi pemahaman mengenai pengendalian suhu, durasi pemasakan, dan teknik penyimpanan agar produk tetap awet dan tidak cepat tengik. Selain itu, dibahas pula aspek pengemasan produk abon, baik untuk kemasan ekonomis maupun premium. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan bahwa peserta mampu menghasilkan abon dengan rasa yang enak, warna menarik, dan aroma khas yang dapat dijadikan produk unggulan kelompok.

Secara keseluruhan, pelatihan ini berhasil menambah keterampilan baru bagi anggota KUBE Rezeki dalam mengolah hasil laut menjadi produk bernilai jual tinggi. Dengan adanya variasi produk seperti tekwan dan abon ikan, mitra kini memiliki peluang lebih luas untuk memperluas segmen pasar, baik secara langsung di lingkungan sekitar maupun melalui pemasaran digital. Tahapan ini sekaligus menjadi dasar penguatan kapasitas produksi dalam kerangka pengembangan usaha yang berkelanjutan.

3.3 Pendampingan dan penerapan teknologi

Setelah pelaksanaan rangkaian pelatihan, kegiatan pengabdian dilanjutkan ke tahap lanjutan berupa pendampingan intensif dan penerapan teknologi pada tiga aspek utama usaha, yaitu produksi, manajemen, dan pemasaran. Tahapan ini dirancang untuk memastikan bahwa keterampilan dan pengetahuan yang telah diperoleh peserta selama pelatihan benar-benar dapat diterapkan secara praktis dan berkelanjutan dalam aktivitas usaha sehari-hari.

Pendampingan dilakukan secara langsung dan berkala selama empat minggu, dengan pendekatan partisipatif dan solutif. Dalam aspek produksi, peserta dibimbing dalam mengaplikasikan teknik pengolahan dan penggunaan peralatan yang telah diperkenalkan, termasuk peningkatan kualitas produk seperti abon ikan dan tekwan ikan. Gambar 9, menunjukan upaya Tim pengabdian melakukan observasi dan evaluasi terhadap proses produksi peserta, sekaligus memberikan masukan teknis agar produk yang dihasilkan lebih konsisten dalam hal rasa, tampilan, dan daya tahan.



Gambar 9. Kegiatan Pendampingan Mitra

Pada aspek manajemen usaha, pendampingan difokuskan pada penerapan pencatatan keuangan sederhana. Setiap minggu, peserta didampingi untuk menyusun laporan keuangan mingguan yang mencakup pemasukan, pengeluaran, stok bahan baku, dan perhitungan laba rugi. Melalui kegiatan ini, peserta semakin terampil dalam mengelola arus kas usaha dan menyusun laporan yang dapat digunakan untuk keperluan evaluasi maupun pengembangan usaha.

Sementara itu, dalam aspek pemasaran, peserta dibimbing dalam merancang dan mengelola konten promosi di media sosial secara efektif. Pendampingan mencakup pembuatan materi visual seperti foto produk dan narasi promosi, penjadwalan unggahan, serta penggunaan fitur-fitur pemasaran digital seperti hashtag dan tautan pemesanan. Pendampingan ini bertujuan memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk melalui platform digital yang kini menjadi sarana pemasaran utama bagi pelaku UMKM.

Sepanjang proses pendampingan, tim pengabdian memberikan umpan balik langsung, membantu menyelesaikan kendala yang dihadapi peserta, serta mendorong konsistensi dalam penerapan teknologi dan keterampilan baru. Hasil dari tahapan ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam kinerja usaha peserta, baik dari sisi kualitas produk, pencatatan keuangan, maupun kemampuan memasarkan produk secara digital.

Pendampingan penerapan teknologi ini menjadi langkah krusial dalam mendukung transformasi usaha anggota KUBE Rezeki menuju pola usaha yang lebih modern, terstruktur, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi, serta membuka peluang usaha yang lebih luas dan berkelanjutan.

3.4 Evaluasi

Tahapan evaluasi merupakan bagian akhir dari rangkaian kegiatan pengabdian yang bertujuan untuk menilai efektivitas program, mengidentifikasi capaian, serta memberikan masukan konstruktif untuk perbaikan dan keberlanjutan kegiatan di masa mendatang. Evaluasi dilakukan melalui pendekatan kuantitatif dan kualitatif, dengan melibatkan stakeholder dan mitra sasaran sebagai responden utama. Salah satu metodenya dengan penyebaran kuesioner evaluasi kegiatan pengabdian, seperti yang terlihat pada gambar 10.



Gambar 10. Evaluasi kegiatan

Langkah pertama dalam tahapan ini adalah melakukan penarikan kesimpulan berdasarkan hasil rekapitulasi kuesioner yang telah diisi oleh peserta dan pihak terkait pada saat pelatihan. Kuesioner tersebut mencakup sejumlah indikator untuk menilai pemahaman peserta terhadap materi pelatihan, relevansi materi dengan kebutuhan usaha mereka, serta tingkat kepuasan terhadap metode penyampaian dan fasilitasi kegiatan. Hasil rekapitulasi menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa pelatihan memberikan manfaat langsung dan menambah wawasan dalam pengelolaan usaha, khususnya pada aspek produksi, manajemen, dan pemasaran.

Selanjutnya, evaluasi dilengkapi dengan pemberian umpan balik terhadap pelaksanaan penyelesaian masalah yang dihadapi mitra, yang terbagi dalam tiga aspek utama, yaitu:

Pertama aspek produksi, tim pengabdian mengevaluasi sejauh mana mitra mampu menerapkan teknik produksi yang telah diajarkan, termasuk peningkatan kualitas produk dan efisiensi proses. Dari hasil pendampingan dan pengamatan, mitra menunjukkan peningkatan keterampilan dalam proses pengolahan produk serta penggunaan alat bantu produksi secara lebih optimal.

Kedua aspek manajemen, evaluasi pada aspek ini dilakukan dengan menelaah laporan keuangan mingguan yang disusun mitra selama pendampingan. Umpan balik diberikan terkait konsistensi pencatatan, ketepatan dalam klasifikasi transaksi, serta kelengkapan data keuangan. Mitra dinilai telah mulai terbiasa menerapkan sistem pencatatan keuangan sederhana yang mendukung transparansi dan perencanaan usaha ke depan.

Ketiga aspek pemasaran, dalam aspek ini evaluasi difokuskan pada kemampuan mitra dalam mengelola promosi digital, termasuk pembuatan konten media sosial dan interaksi dengan pelanggan. Umpan balik diberikan terkait kekuatan dan kelemahan dalam penyusunan materi promosi, frekuensi unggahan, serta penggunaan platform digital yang tepat sasaran. Secara umum, mitra telah menunjukkan kemajuan dalam membangun branding produk dan memperluas jangkauan pemasaran.

Melalui evaluasi ini, tim pengabdian memperoleh gambaran menyeluruh mengenai efektivitas intervensi yang dilakukan dan dampaknya terhadap mitra sasaran. Evaluasi juga menjadi dasar penyusunan rekomendasi untuk pengembangan program lanjutan yang lebih tepat sasaran, berkelanjutan, dan berorientasi pada peningkatan kapasitas usaha masyarakat secara holistik [15].

3.5 Keberlanjutan Program Pengabdian

Sebagai upaya menjaga keberlanjutan dampak dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dirancang strategi tindak lanjut yang berfokus pada penguatan tiga aspek utama usaha mitra, yaitu produksi, manajemen, dan pemasaran. Strategi ini disusun untuk memastikan bahwa pengetahuan dan

keterampilan yang telah diberikan dapat terus diterapkan secara mandiri oleh mitra, bahkan setelah kegiatan pengabdian selesai dilaksanakan.

Pada aspek produksi, keberlanjutan diarahkan pada peningkatan kualitas dan variasi produk olahan perikanan. Mitra didorong untuk terus menggunakan alat bantu produksi yang telah diperkenalkan, seperti mesin sealer, serta menerapkan teknik pengolahan yang telah diajarkan guna menjaga konsistensi mutu produk. Selain itu, mitra juga diharapkan mampu melakukan inovasi dengan mengembangkan varian baru produk berbasis ikan, seperti varian rasa tekwan atau bentuk kemasan abon ikan yang berbeda. Penerapan standar kebersihan dan keamanan pangan pun menjadi fokus utama agar produk yang dihasilkan dapat memenuhi syarat untuk bersaing di pasar yang lebih luas.

Dalam aspek manajemen, keberlanjutan program difokuskan pada kemampuan mitra untuk melakukan pencatatan dan pengelolaan keuangan secara rutin. Melalui format pencatatan keuangan sederhana yang telah disesuaikan dengan kebutuhan usaha mikro, mitra diharapkan dapat terus menyusun laporan keuangan mingguan atau bulanan secara mandiri. Pencatatan ini menjadi dasar evaluasi usaha serta syarat penting dalam mengakses bantuan modal, program pemerintah, atau kerja sama usaha. Ke depan, mitra juga didorong untuk membentuk struktur pengelolaan usaha yang lebih terorganisir dengan pembagian peran sederhana, seperti bagian produksi, keuangan, dan pemasaran, guna mendukung efisiensi dan profesionalisme dalam menjalankan usaha.

Sementara itu, dalam aspek pemasaran, strategi keberlanjutan diarahkan pada penguatan promosi digital dan perluasan jaringan distribusi. Mitra telah memiliki akun media sosial yang dikelola selama masa pendampingan, dan ke depannya diharapkan dapat secara konsisten mengunggah konten promosi, merespons pelanggan, serta memanfaatkan berbagai fitur digital untuk meningkatkan visibilitas produk. Selain itu, mitra juga mulai diarahkan untuk menjajaki platform e-commerce sebagai saluran pemasaran tambahan. Upaya kolaborasi dengan toko oleh-oleh, koperasi lokal, maupun jaringan pemasaran komunitas juga terus didorong untuk memperluas jangkauan pasar.

Melalui pendekatan keberlanjutan ini, kegiatan pengabdian tidak hanya berhenti pada transfer pengetahuan, tetapi juga mendorong terjadinya transformasi usaha mitra menjadi lebih mandiri, kompetitif, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi [16]. Dengan demikian, keberhasilan program tidak hanya diukur dari capaian selama pelaksanaan, tetapi juga dari kemampuan mitra dalam mengelola dan mengembangkan usahanya secara berkelanjutan.

3.6 Tantangan Pelaksanaan Kegiatan

Selama pelaksanaan, beberapa tantangan dihadapi baik oleh tim maupun mitra. Penjadwalan harus menyesuaikan aktivitas harian anggota KUBE Rezeki yang sebagian besar membantu suami melaut, sehingga diperlukan waktu yang fleksibel. Keterbatasan sarana praktik, terutama alat pengemasan dan produksi, diatasi dengan membawa perlengkapan tambahan dari kampus. Selain itu, keterampilan digital peserta yang beragam menuntut pendampingan lebih intensif agar mereka mampu memanfaatkan media sosial. Pada aspek manajemen, kebiasaan pencatatan keuangan masih rendah sehingga perlu pendekatan persuasif dan contoh praktis. Tantangan modal usaha untuk inovasi produk juga menjadi perhatian dan dijawab melalui materi pengelolaan modal serta informasi akses bantuan usaha. Meskipun demikian, antusiasme peserta dan dukungan desa membantu kelancaran kegiatan sehingga tujuan program tetap tercapai.

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada pendampingan penerapan teknologi di bidang produksi, manajemen, dan pemasaran bagi mitra KUBE di Desa Pengujan telah berhasil dilaksanakan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Berdasarkan hasil evaluasi melalui rekapitulasi kuesioner dan observasi lapangan, ditemukan bahwa para peserta mampu memahami dan menerapkan keterampilan yang telah diberikan, seperti pembuatan produk olahan ikan, pencatatan keuangan mingguan berbasis sederhana, serta pemasaran produk berbasis digital.

Fakta ini menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan secara intensif dan berkala selama empat minggu efektif dalam mendorong penerapan teknologi tepat guna oleh mitra. Ketiga aspek produksi, manajemen, dan pemasaran, mengalami peningkatan kapasitas yang signifikan, yang ditandai dengan kualitas produk yang lebih baik, laporan keuangan yang lebih teratur, serta meningkatnya jangkauan promosi digital.

Aplikasi dari program ini dapat diperluas ke kelompok usaha lainnya di wilayah pesisir dengan karakteristik serupa, mengingat potensi keberlanjutan dan dampak ekonominya. Implikasinya, penguatan literasi digital dan manajemen usaha kecil berbasis teknologi menjadi faktor kunci dalam mendukung kemandirian ekonomi masyarakat.

Sebagai saran untuk program pengabdian selanjutnya, perlu dilakukan pendampingan lanjutan secara berkala untuk memantau progres dan konsistensi penerapan keterampilan oleh mitra. Selain itu, penguatan jaringan kemitraan dengan pihak lain, seperti platform e-commerce atau instansi pendukung UMKM, juga perlu diupayakan guna memperluas pasar dan memperkuat daya saing produk lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) atas dukungan pendanaan melalui hibah Program Pendanaan Kompetitif, sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada mitra, yaitu Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Rezeki, Desa Pengujan, Kabupaten Bintan, yang telah memberikan kerja sama, fasilitas, dan partisipasi aktif selama pelaksanaan kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. Indianto, M. Fedryansyah, and E. Subroto, "Peningkatan Mutu, Kemasan, Dan Digital Marketing Pada Ukm Keripik Pisang Dalam Upaya Kebangkitan Ekonomi Pasca Pandemi," *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, vol. 8, no. 1, p. 1347, Feb. 2024, doi: 10.31764/jmm.v8i1.20672.
- [2] M. B. Dayar, Aulia Daisy Arsy Syafitri, Thalia Damayanti, Ivan Mahendra Wirapradipta, Hafifah Isma Ningrum B., and Jerin Amelia Margaretha, "Digitalisasi Marketing UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Pangan Lokal Desa Mendukung Ketahanan Pangan," *International Journal of Community Service Learning*, vol. 8, no. 4, pp. 455–466, Nov. 2024, doi: 10.23887/ijcs.v8i4.84705.

-
- [3] Suhana, Gunawan Santoso, Muhammad Chairil Apriandi, Jagad Maulana Ardiansyah, and Lutfi Mardika, "Strategi Diversifikasi Usaha Perikanan untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Pesisir," *Jelawat*, vol. 1, no. 1, 2025, doi: <https://doi.org/10.9000/jelawat.v1i1.910>.
- [4] R. S. Wardana, V. Erlisya, L. O. B. Simbolon, G. Y. Simanjuntak, and F. Firman, "Strategi Pemberdayaan Masyarakat Pesisir di Provinsi Kepulauan Riau Melalui Inovasi Pengolahan Hasil Tangkap Nelayan dalam Meningkatkan Nilai Tambah Produk Perikanan," *EDU SOCIATA (Jurnal Pendidikan Sosiologi)*, vol. 8, no. 1, pp. 14–21, Jun. 2025, doi: 10.33627/es.v8i1.3306.
- [5] Isalman Isalman and Isnawaty Isnawaty, "Meningkatkan Pendapatan Wanita Nelayan Melalui Pemasaran Digital Produk Olahan Hasil Perikanan di Konawe Selatan," *Jurusan Teknik Informatika*, vol. 4, no. 4, 2024, doi: <https://doi.org/10.59818/jpm.v4i4.770>.
- [6] Rilla Sovitriana, S. Budilaksono, Euis Puspita Dewi, Nana Trisnawati, N. Nurina, and Evi Syafrida Nasution, "Pelatihan Perilaku Digital Marketing Ibu-ibu UMKM Produk Ikan Laut dan Olahan Krupuk Di Pantai Carita Kabupaten Pandeglang Banten," *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, vol. 5, no. 1, 2024, doi: 10.37339/jurpikat.v5i1.1353.
- [7] Desi Vinsensia, Y. Utami, N. Jannah, and D. I. Wulandari, "Penerapan Inovasi Desain Kemasan Sebagai Branding Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)," *JPKMN*, vol. 4, no. 3, pp. 2306–2311, 2023.
- [8] R. Adam *et al.*, "Four pathways to achieve gender equality and women's empowerment in small-scale fisheries and aquaculture," *Insights from FISH research*, 2022.
- [9] Fatimah Zahara, "Pemberdayaan Perempuan Pesisir Untuk Memenuhi Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Di Desa Lubuk Cuik Kabupaten Batubara," *Jurnal Inovasi dan Pengabdian Kepada Masyarakat (JIPkM)*, pp. 3–2, 2023.
- [10] E. Purnawati and Sulistiyasni, "Peran Tridharma Perguruan Tinggi dalam Pemberdayaan UMKM Masyarakat Desa," *Jurnal Pengabdian Masyarakat - PIMAS*, vol. 2, no. 4, pp. 237–243, Nov. 2023, doi: 10.35960/pimas.v2i4.1288.
- [11] D. Sunarsi, A. Teriyan, and R. N. Haryadi, "Sinergi pendidikan dan pemberdayaan: Program pengabdian kepada masyarakat melalui dialog interaktif dan pembelajaran berkelanjutan," *SocServe: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 1, no. 1, pp. 19–24, 2024.
- [12] Z. Abidin and P. Pandodo, "Pemberdayaan Masyarakat Desa Melalui Program Desa Tangguh Dan Partisipatif Menuju Desa Mandiri," vol. 1, no. 2, pp. 23–32, 2024.
- [13] R. Intan, L. R. Ferdiana, and D. D. Erwahyudin, "Peningkatan Daya Saing melalui Inovasi Kemasan Olahan Singkong. PEDAMAS (Pengabdian Kepada Masyarakat)," *PEDAMAS (Pengabdian Kepada Masyarakat)*, vol. 2, no. 5, pp. 1322–1329, 2024.
- [14] K. Fuad, E. S. Hastuti, F. Amilakhaq, and B. Santoso, "Pengembangan Pemasaran Online pada Bisnis Usaha Mikro Kecil di Desa Pulosari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak," *Indonesian Journal of Community Services*, vol. 7, no. 1, p. 106, May 2025, doi: 10.30659/ijocs.7.1.106-113.
- [15] B. Triatmanto, G. Apriyanto, and S. Hidayatullah, *Model Pemberdayaan Masyarakat Holistik: Berorientasi Potensi Lokal*. Uwais Inspirasi Indonesia, 2024.
- [16] F. Franky, Z. Mega, and R. Rahayu, "Inovasi UMKM Berbasis Media dan Teknologi untuk Optimalisasi Ekonomi Indonesia yang Berkelanjutan," *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, vol. 8, no. 1, pp. 183–192, 2025.
-