

## Peningkatan Ekonomi Kreatif Melalui *Branding* di Kawasan Pesisir Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember

Nurkholish Majid<sup>1\*</sup>, Nuruni Ika Kusuma Wardani<sup>2</sup>, Nanik Hariyana<sup>3</sup>

nurkholish.majid.ma@upnjatim.ac.id<sup>1\*</sup>, ikanuruni.mnj@upnjatim.ac.id<sup>2</sup>,

nanik.hariyana.ma@upnjatim.ac.id<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Manajemen

<sup>1,2,3</sup>Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Received: 14 09 2021. Revised: 14 12 2021. Accepted: 23 03 2022.

**Abstract :** Mojosari Village, Puger District, Jember Regency has a Home Industry which is driven by Women Association of Welfare Guarantee (PKK) by processing seafood into crackers. However, the business is still underdeveloped in terms of: 1) Lack of variety and product diversification 2) Relatively simple of packaging, 3) Limitation of marketing distribution channels. The problem solution are by the way: 1) Increasing the value added of food by increase number of product variety and diversification, 2) increasing channel reach distribution of product marketing 3) Give knowledge transfer about business management. Implementation method by: focus group discussion, demonstration and practice. The results of activities such as: 1) Improving the quality and quantity of locally produced food-based food products 2) Improving skills about product diversification. 3) Increase marketing activities for raise sales.

**Keywords :** Home industry, Product development, Marketing, Business management

**Abstrak :** Desa Mojosari, Kecamatan Puger, Kabupaten Jember memiliki sebuah Industri Rumahan yang digerakkan oleh Ibu-ibu PKK dengan mengolah hasil laut menjadi kerupuk. Namun demikian usaha tersebut masih kurang berkembang dalam hal: 1) Kurangnya variasi dan diversifikasi produk 2) Pengemasan yang relatif sederhana, 3) Saluran distribusi pemasaran yang jangkauannya masih terbatas. Permasalahan akhirnya diberikan solusi dengan cara: 1) Meningkatkan nilai tambah makanan dan pendapatan produsen melalui variasi dan diversifikasi produk, 2) meningkatkan jangkauan saluran distribusi pemasaran produk 3) Memberikan alih pengetahuan tentang manajemen usaha. Metode pelaksanaan dengan: *focus group discussion*, demonstrasi dan praktik atau latihan. Hasilkan dari kegiatan antara lain: 1) Peningkatan kualitas dan kuantitas produk makanan berbasis pangan lokal yang dihasilkan 2) Peningkatan ketrampilan dalam membuat diversifikasi olahan makanan hasil laut. 3) Peningkatan aktivitas pemasaran yang mampu meningkatkan penjualan.

**Kata kunci :** Industri rumahan, Pengembangan produk, Pemasaran, Manajemen usaha

## **ANALISIS SITUASI**

Desa Mojosari sebagai kawasan pesisir memiliki potensi sumber daya yakni hasil laut berupa ikan yang dapat diambil setiap harinya. Desa Mojosari memiliki jumlah penduduk sekitar 9.701 Populasi yang terdiri dari 3.920 KK dalam satu Desa (BPS, 2020). Mayoritas penduduk merupakan pekerja lepas yang atau bekerja sendiri sebagai nelayan. Pekerjaan sebagai nelayan tersebut digunakan untuk dijual kembali secara langsung kepada pengepul maupun diolah kembali menjadi makanan olahan seperti ikan asin dan kerupuk. Mayoritas penduduk di kecamatan puger yang bekerja sebagai nelayan tersebut sisanya didominasi oleh Ibu rumah tangga yang juga membantu mengolah hasil tangkapan nelayan tersebut sehingga menambah nilai jual yang dihasilkan.

Namun demikian hasil tangkapan ikan tersebut jika dijual di pasaran hanya akan memiliki nilai jual yang relatif sedikit. Selain itu pula tidak jarang hasil tangkapan yang diperoleh tidak terjual sepenuhnya sehingga diubah menjadi ikan kering yang justru menurunkan harga jual lebih rendah dari ikan segar aslinya. Keadaan tersebut juga ditunjang dengan pengepul yang menentukan harga rendah di bawah harga pasaran sehingga masyarakat nelayan di desa tersebut cenderung mendapatkan penghasilan yang relatif lebih kecil dari hasil tangkapan ikan tersebut. Dengan demikian perlu ada solusi untuk menaikkan nilai jual dari hasil tangkapan ikan tersebut untuk diubah menjadi sebuah produk yang memiliki nilai ekonomis serta dapat dipasarkan ke berbagai daerah untuk mengurangi ketergantungan kepada pengepul atau tengkulak yang membeli hasil tangkapan ikan dari para nelayan di Desa Mojosari. Masyarakat Desa Mojosari pada dasarnya memiliki alternatif dalam menaikkan nilai jual produk hasil tangkapan ikan dan hasil laut lainnya dengan mengolahnya menjadi sebuah produk yakni kerupuk ikan.

Masyarakat yang memiliki peran dalam pengolahan hasil laut yang diubah menjadi kerupuk tersebut adalah kelompok Ibu-ibu PKK di lingkungan Desa Mojosari. Kelompok yang memiliki ide dalam membuat kerupuk sejak tahun 2017 ini terus memproduksi kerupuk dari hasil laut namun dengan pemasaran yang terbatas hanya pada lingkungan desa dan kecamatan setempat. Kerupuk hasil tangkapan tersebut diolah dari jenis ikan tengiri, ampal dan udang. Terkait dengan pengolahan hasil tangkapan menjadi kerupuk diolah dengan menggunakan peralatan yang sederhana dan tidak memiliki keanekaragaman atau diversifikasi produk yang sesuai. Selain itu dari segi pengemasan juga tampak seadanya karena tidak menasar target kawasan tertentu di luar wilayah desa, kecamatan hingga luar kabupaten.

Pengamatan sementara terkait dengan hasil produksi Kerupuk Ikan oleh Ibu-ibu di Desa Mojosari, Kecamatan Puger, Kabupaten Jember antara lain: 1) Kurang Variasi dan diversifikasi atau keragaman produk kerupuk hasil olahan ikan yang dihasilkan oleh Ibu-ibu warga Desa Mojosari yang hanya terbatas pada Kerupuk Ikan hasil olahan yang sebetulnya bisa dikembangkan menjadi berbagai macam varian dan olahan produk lainnya. 2) Pengemasan atau *packaging* masih terlihat sederhana belum menggunakan merek tertentu yang menjadi ciri khas pembuatnya sehingga tidak bisa dikenal oleh masyarakat lain di luar kawasa Desa Mojosari. 3) Distribusi dan saluran pemasarannya yang hanya menjangkau kawasan desa dan kecamatan saja padahal produk tersebut memiliki potensi menjadi sebuah bentuk oleh-oleh khas Kabupaten Jember yang dapat dijual di kawasan wisata sekitar.

Dengan demikian Masyarakat Desa Mojosari dan Tim Pikat berharap kegiatan ini mampu memberdayakan masyarakat desa pesisir khususnya Ibu-ibu PKK. Kegiatan Pikat yang memiliki tujuan untuk alih pengetahuan dari Tim Pikat yang memiliki keahlian dalam bidang pemasaran diharapkan mampu memberikikan pemahaman kepada masyarakat bagaimana mengolah hasil tangkapan menjadi kerupuk yang bernilai ekonomis dengan variasi dan diversifikasi produk serta bagaimana meningkatkan saluran distribusi pemasarannya agar menjangkau kawasan yang lebih luas. Dengan adanya kegiatan Pikat ini diharapkan mampu mendorong penjualan dan peningkatan penghasilan masyarakat dengan produk yang memberikan nilai jual ekonomis.

## **SOLUSI DAN TARGET**

Solusi dan Target luaran antara lain sebagai berikut: 1) Memberikan pemahaman kepada Kelompok Ibu-ibu PKK Desa Mojosari dalam pengolahan makanan berbasis hasil laut, melalui penggunaan peralatan proses produksi yang disediakan oleh tim pengabdian. 2) Memberikan pemahaman tentang variasi dan diversifikasi hasil olahan ikan dan menjelaskan pentingnya kemasan yang lebih menarik dan dapat menarik minat pembelian konsumen. 3) Menyusun strategi pemasaran untuk memperluas jaringan distribusi pemasaran di luar kawasan Desa dan Kecamatan melalui Daerah Wisata.

Luaran yang akan diperoleh mitra antara lain: 1) Peningkatan pemahaman bisnis dengan penggunaan bahan makanan lokal yang lebih beranekaragam serta pengemasan yang lebih menarik agar menarik konsumen dalam melakukan pembelian. 2) Meningkatkan jangkauan pemasaran tidak hanya dalam ruang lingkup wilayah Kecamatan Puger namun juga ke seluruh daerah di Kabupaten Jember hingga di luar wilayah Kabupaten yang dilakukan melalui

sosialisasi dan penyuluhan tentang menjual produk melalui beberapa *platform marketplace*. 3) Peningkatan diversifikasi produk dengan berbagai macam variasi tidak hanya kerupuk namun bisa diolah menjadi kemplang, nugget, serta berbagai varian rasa krupuk lain dengan varian pedas hingga rasa lainnya.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan antara lain sebagai berikut: 1) Metode pelaksanaan diawali dengan memberikan penyuluhan tentang bagaimana pengelolaan usaha yang tepat dan efisien serta bagaimana pentingnya pengemasan yang menggunakan merek/branding sehingga menarik minat pembelian konsumen secara luas. Kegiatan dilaksanakan pada hari senin tanggal 16 Agustus 2021 di Balai Desa Mojosari. Kegiatan tersebut dihadiri oleh Mitra dan beberapa penduduk Desa Mojosari Kecamatan Puger yang ingin mendapatkan pemahaman tentang bisnis dan usaha. 2) Kegiatan selanjutnya adalah praktik pembuatan kerupuk Ikan oleh mitra usaha yang disosialisasikan kepada para peserta yakni Ibu-ibu PKK yang menjelaskan bagaimana proses produksi hingga pengemasan yang tepat bagi peserta dilaksanakan pada tanggal 17 Agustus 2021. Kegiatan dilaksanakan di rumah mitra yang menjadi pusat pengolahan olahan hasil laut. 3) Pada tahap evaluasi maka dilakukan diskusi tentang bagaimana mitra menghasilkan kemasan yang menarik dan juga penjelasan produk-produk luaran alternatif yang bisa dihasilkan selain kerupuk ikan bisa diolah menjadi dendeng, abon, maupun nugget dari Ikan. Kegiatan dilaksanakan di UPN Veteran Jatim sebagai tim pengabdian guna mengevaluasi bentuk kegiatan dan pelatihan yang tepat kedepannya.

## **HASIL DAN LUARAN**

Awal kegiatan tim pengabdian menyusun materi yang disesuaikan dengan kompetensi di masing-masing bidang yakni meliputi manajemen usaha, proses produksi atau operasional usaha serta bagaimana pemasaran yang meliputi kemasan dan juga jangkauan distribusi usaha. Sebelum menyusun materi, tim pengabdian mencoba mendalami respon peserta meliputi beberapa kendala dalam usaha diantaranya adalah kurangnya modal dan juga tidak adanya kompetensi dalam mengembangkan usaha karena keterbatasan dalam akses untuk mendapatkan bantuan finansial dan juga pemahaman dalam bisnis.

Tahap kedua, berdasarkan hasil pendalaman tentang beberapa kendala yang dihadapi oleh mitra pengabdian maka tim pengabdian melakukan sosialisasi, tanya jawab dan diskusi. Materi kegiatan pelatihan disusun oleh Tim Pengabdian dengan disampaikan dalam bentuk

sosialisasi sengan bantuan powerpoint agar lebih mudah dipahami. Metode diskusi dilakukan dengan cara membahas bagaimana proses produksi hingga pemasaran dengan menampung beberapa aspirasi dari peserta dan juga pelaku produksi Kerupuk sehingga dielaborasi antara Pakar dan Peserta menjadi strategi pemasaran yang lebih baik. Adapun reposn peserta adalah tertarik untuk melakukan usaha yang sejenis dan bagaimana mengimplementasikan beberapa *platform e-commerce* untuk menjangkau jaringan pemasaran yang lebih luas guna mengembangkan produk hasil olahan ikan yang dihasilkan.



Gambar 1. Kegiatan Sosialisasi

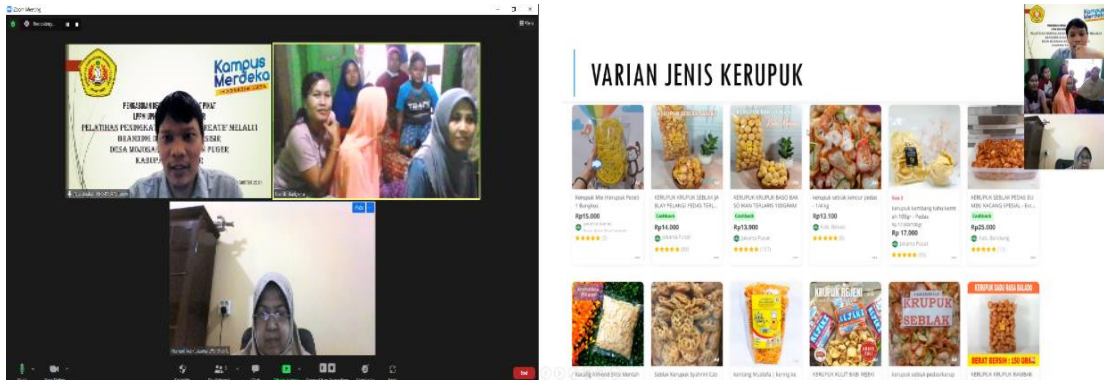
Pada tahap selanjutnya adalah pelatihan pengolahan makanan lokal dengan bahan baku yang sudah disediakan antara lain ikan tengiri, tepung beras, garam dan daun salam. Pada tahap ini Tim Pikat dibantu oleh Mitra yakni pemilik usaha yang sudah mapan mencoba melakukan demonstrasi dibantu oleh beberapa pelaku usaha pengolah kerupuk lain yang sudah berpengalaman untuk menjelaskan bagaimana prosdur pembuatan produk secara rinci dalam praktik. Peserta yang mengikuti kegiatan tersebut diajarkan bagaimana membuat produk olahan ikan tidak hanya kerupuk tetapi juga bagaimana membuat produk olahan lain seperti *kemplang*, *nugget* dan berbagai varian kerupuk lainnya.



Gambar 2. Produksi Kerupuk

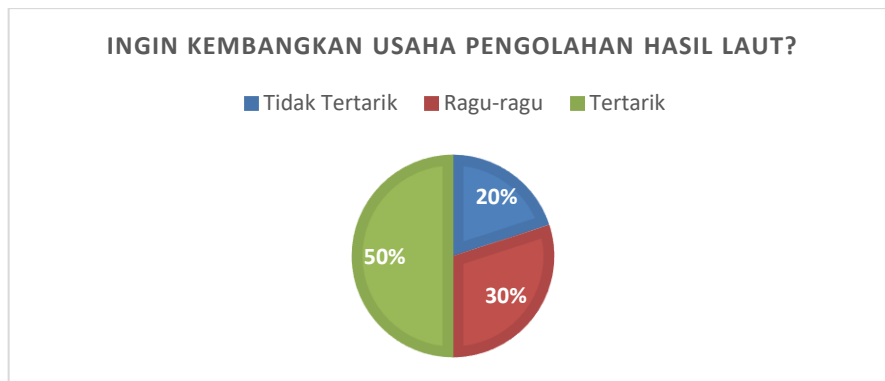
Pemberian materi manajemen usaha dari aspek produksi hingga pemasaran. Para pelaku usaha diberikan materi tentang perubahan dalam kemasan dan diversifikasi produk sehingga

mampu menjalankan usahanya lebih efektif dan efisien serta memperluas jangkauan pasar sehingga mampu meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Mojosari. Kegiatan penyuluhan tentang variasi produk ini dilaksanakan secara daring melalui *platform zoom* guna menjelaskan pentingnya label dan kemasan kerupuk yang dapat dipasarkan secara luas serta berbagai *platform* apa yang sebaiknya digunakan untuk melakukan transaksi jual beli melalui *marketplace*.



Gambar 3. Pemberian Materi Manajemen Usaha

Tahap akhir adalah evaluasi pengetahuan kepada peserta yakni mengetahui apakah materi yang diberikan baik dalam bentuk sosialisasi maupun pelatihan yang dilakukan secara daring dapat diterima oleh masyarakat dan harapannya mampu diaplikasikan ke dalam pengemasan kerupuk ikan dan berbagai produk yang dihasilkan. Masyarakat diminta untuk mengisi form survei secara fisik guna menjelaskan bagaimana tanggapan mereka terkait dengan keinginan untuk mengembangkan usaha.



Gambar 4. Respon Peserta terhadap Kegiatan Pengabdian

Gambar 4 menunjukkan bahwa setelah pelatihan mereka tertarik untuk melaksanakan kegiatan usaha dengan mengembangkan jenis kerupuk melalui berbagai varian serta menambahkan label dan branding guna menghasilkan daya tarik produk dan menjangkau pemasaran secara luas melalui *platform e commerce*.

## **SIMPULAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat di desa Mojosari Kecamatan Puger dilaksanakan dalam tiga tahapan diantaranya adalah sosialisasi pengembangan usaha, pelatihan pembuatan kerupuk kepada ibu-ibu PKK yang ingin menjalankan usaha sejenis serta tahapan terakhir yakni mensosialisasikan tentang manajemen usaha dengan menambahkan label dan merek usaha kepada peserta. Peserta yang mengikuti pelatihan merasa ingin mengembangkan usaha mereka dan menjangkau pasar yang lebih luas dengan berbagai *platform ecommerce* yang bisa digunakan sehingga mampu menghasilkan produk yang lebih variatif dan menjangkau pasar yang lebih luas.

## **DAFTAR RUJUKAN**

- BPS (2020). Kecamatan Puger dalam Angka. Badan Pusat Statistik, Kabupaten Jember.
- BPS (2021). Kabupaten Jember dalam Angka. Badan Pusat Statistik, Kabupaten Jember.
- Burhanuddin, A. I. (2019). *Membangun sumber daya kelautan Indonesia: gagasan dan pemikiran guru besar Universitas Hasanuddin*. PT Penerbit IPB Press.
- Indrianti, D. T., Khutobah, K., & Latif, M. A. (2017). Potensi kearifan lokal dalam pendidikan keaksaraan fungsional pada masyarakat perdesaan di Kabupaten Jember. *Journal of Nonformal Education*, 3(2), 140-148.
- Kotler, Philip and Keller Kevin Lane. 2012. *Principles of Marketing: 14 Edition*. Prentice Hall. New Jersey.
- Kristinae, V., & Sahay, M. (2019). Pengaruh social media, learning orientation dan market orientation terhadap marketing capabilities UKM kerupuk ikan saluang di Kalimantan Tengah. *Media Bina Ilmiah*, 14(2), 1959-1966.
- Sabarisman, M. (2017). Identifikasi Dan Pemberdayaan Masyarakat Miskin Pesisir. *Sosio Informa*, 3(3).