

PENINGKATAN DAYA JUAL PRODUK KELAUTAN DAN PERIKANAN UNGGULAN MELALUI PACKAGING, LABELLING, DAN DIGITAL MARKETING DI DESA BULUMEDURO, KECAMATAN BANCAR, KABUPATEN TUBAN

Jefri Putri Nugraha¹, Dewi Alima Nostalia Suseno^{2*}, Djoko Surahmat³, Sugeng Rahardjo⁴, Prayoto⁵, Sri Wartini⁶, Bambang Supriyadi⁷, Buyung Purnomo Waluyo⁸, Dimas Bayu Sasongko⁹
^{1,2,3,4,5,6,7,8,9}Jurusan Agribisnis Perikanan, Politeknik Kelautan dan Perikanan Sidoarjo
email: alimanostalia.poltekkpsda@gmail.com

Abstrak

Potensi perikanan yang ada di Indonesia merupakan salah satu sektor yang dimanfaatkan untuk menopang perekonomian sebagian masyarakat. Desa Bulumeduro merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Bancar yang memanfaatkan potensi laut baik dalam penangkapan dan perdagangan. Produk kelautan dan perikanan yang ditawarkan, penting bagi para pelaku usaha di bidang ini untuk memperhatikan aspek packaging, labelling, dan digital marketing guna membedakan produk mereka dari pesaing, meningkatkan daya tarik produk, dan memenangkan persaingan pasar. Sehingga, kegiatan pelatihan ini dilaksanakan untuk mendukung inovasi kreativitas dalam pengembangan produk yang dapat meningkatkan daya jual dari produk kelautan dan perikanan masyarakat. Adapun kegiatan yang pengabdian yang diberikan kepada peserta berupa pembekalan pengetahuan dan teknik terkini meliputi packaging, labelling, dan marketing yang efektif. Dengan pemahaman yang lebih baik diharapkan kualitas dan keamanan produk kelautan dan perikanan yang dihasilkan, sehingga memenuhi standar yang ditetapkan dan membangun kepercayaan konsumen.

Kata Kunci: Packaging, Labelling, Digital Marketing, Produk Kelautan dan Perikanan, Desa Bulumeduro

Abstract

The fisheries potential in Indonesia is one sector that is utilized to support the economy of some communities. Bulumeduro Village is one of the villages in Bancar District that utilizes the potential of the sea both in fishing and trade. It is important for business actors in this field to pay attention to aspects of packaging, labeling and digital marketing in order to differentiate their products from competitors, increase product attractiveness and win market competition. Thus, this training activity was carried out to support creative innovation in product development that can increase the marketability of marine and fisheries products to the public. The service activities provided to participants are in the form of provision of the latest knowledge and techniques including effective packaging, labeling and marketing. With better understanding, it is hoped that the quality and safety of the marine and fisheries products produced will meet the established standards and build consumer trust.

Keywords: Packaging, Labeling, Digital Marketing, Marine and Fishery Products, Bulumeduro Village

PENDAHULUAN

Prospek pemasaran hasil produk kelautan dan perikanan di Indonesia bisa dikatakan cukup baik saat ini, didukung oleh adanya peningkatan konsumsi ikan per kapita dunia setiap tahun, seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk dunia. Menurut Pusdatin KKP (2024), tingkat konsumsi ikan di Indonesia telah mengalami kenaikan, dari 56,39 kg/kapita/tahun ditahun 2020, menjadi sebesar 62,50 kg/kapita/tahun ditahun 2024. Peluang ini harus diiringi dengan komitmen para pelaku usaha olahan produk kelautan dan perikanan dalam menghasilkan produk yang berkualitas, terjangkau, dan berdaya saing tinggi di pasaran.

Home Industry atau Industri Rumah Tangga adalah salah satu wujud dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Di Indonesia UMKM merupakan salah satu soko guru perekonomian selain koperasi. Hal ini dapat terlihat dari bukti nyata bahwa sebagian besar UMKM khususnya industri rumah tangga sedikit bahkan tidak sama sekali terkena dampak krisis global pada tahun 2008 lalu (Irrubai, 2016). Demikian juga halnya bagi para pelaku usaha industri rumah tangga kelautan dan

perikanan yang ada di Desa Bulumeduro Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur. Luas Kecamatan Bancar adalah 112,36 km² atau sekitar 6,11% dari total luas wilayah Kabupaten Tuban. Terdiri dari 24 Desa, dengan desa terluas adalah Desa Sukoharjo (9,93 km²), dan desa terkecil adalah Desa Bulumeduro (0,04 km²) yakni 0,04% dari total luas Kecamatan Bancar (BPS, 2023). Desa Bulumeduro merupakan salah satu desa pesisir yang wilayahnya berada di bagian utara Jawa, berbatasan langsung dengan Laut Jawa. Sebagai masyarakat pesisir, sebagian besar penduduk Desa Bulumeduro bertempat tinggal dan melakukan aktifitas sosial ekonomi yang berkaitan dengan sumber daya wilayah pesisir dan lautan, seperti nelayan, pedagang ikan, maupun pengolah dan pemasar produk perikanan. Dibandingkan dengan desa atau kelurahan lain di Kecamatan Bancar, Desa Bulumeduro memiliki lebih banyak industri pengolahan produk kelautan dan perikanan yang sangat potensial untuk dikembangkan sebagai pendongkrak perekonomian daerah.

Berdasarkan survey pendahuluan yang telah dilaksanakan, didapatkan informasi bahwa saat ini beberapa produk olahan berbasis kelautan dan perikanan yang sedang dikembangkan di Desa Bulumeduro diantaranya adalah kerupuk cumi, teri crispy, ikan tongkol asap, bakso ikan dan sambal ikan, namun kualitas produk dari sisi penampilan baik label dan kemasan belum semuanya menggunakan teknik modern. Perkembangan jumlah industri rumah tangga di bidang kelautan dan perikanan dari tahun ke tahun semakin bertambah. Namun jika diperhatikan, perkembangan industri rumah tangga baru terlihat dari sisi jumlahnya saja, secara umum dalam aspek mutu atau kualitas terutama dalam hal strategi branding (labeling dan packaging) dan teknis-teknis marketing hanya sedikit yang mengalami peningkatan (Syara, 2021).

Hal ini tak lepas dari ketidakmaksimalan pelaku UMKM produk kelautan dan perikanan untuk memperhatikan branding maupun teknis-teknis marketing produk yang dihasilkan tersebut. Labeling dan packaging yang secara langsung menjadi penampilan produk merupakan identitas produk tersebut sehingga pengelolaan penampilan menjadi salah satu aspek penting yang harus diperhatikan oleh pelaku industri rumah tangga, karena lima detik pandangan pertama sangat menentukan pilihan para konsumen sehingga penampilan sangatlah penting artinya bagi konsumen di pasaran (Herydiansyah, et al., 2019).

Ketatnya persaingan bisnis dalam UMKM menuntut para pelaku UMKM untuk lebih inovatif dalam memasarkan produknya salah satunya dengan memberikan sentuhan yang berbeda dan unik dalam pembuatan kemasan produk yang dihasilkan. Kemasan ini di gunakan dalam berbagai macam komoditas baik komoditas pangan maupun non pangan. Manfaat pengemasan atau packaging yang baik yaitu melindungi produk dari bahaya yang timbul pada saat pendistribusian, penyimpanan dan menyediakan produk yang praktis serta mudah di bawa oleh konsumen. Untuk komoditas pangan kemasan merupakan faktor penting dalam keamanan produk karena kemasan akan melindungi pangan dari kerusakan fisik, membuat produk tetap utuh sampai ketangan konsumen serta menghindari dari kontaminasi bahan kimia dan mikrobiolog (Framita dan Maulita, 2020).

Selain kemasan, hal lain yang tidak kalah penting untuk menarik minat pembeli adalah label produk yang merupakan identitas dari sebuah produk yang akan di pasarkan. Dengan adanya label produk pada kemasan produk menjadi penguat branding serta mempermudah konsumen dalam memilih produk yang akan di belinya. Dalam label yang terdapat dalam kemasan produk menyajikan informasi berupa brand, komposisi, legalitas, fungsi dan petunjuk produk (Herydiansyah, et al., 2019).

Kemasan dan label juga dapat menjadi bagian dari strategi pemasaran suatu produk. Strategi pemasaran yang mengintegrasikan kemasan, label, dan komunikasi merek secara keseluruhan dapat meningkatkan daya tarik produk dan memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dengan demikian, kemasan, label, dan strategi pemasaran merupakan elemen-elemen yang saling terkait dan saling memengaruhi dalam upaya meningkatkan tingkat penjualan produk. Kombinasi yang baik antara desain kemasan yang menarik, informasi yang jelas pada label, serta strategi pemasaran yang efektif dapat membantu mencapai kesuksesan dalam pemasaran dan penjualan suatu produk. Melihat pentingnya pengelolaan penampilan produk dan teknis-teknis pemasaran di samping pentingnya peningkatan kualitas dari sisi konten, maka perlu adanya pembinaan bagi para pelaku usaha industri rumah tangga baik dari pemerintah, perguruan tinggi maupun swasta dalam rangka meningkatkan penjualan produk UMKM kelautan dan perikanan di Desa Bulumeduro. Keterlibatan pemerintah dan perguruan tinggi dalam kegiatan ekonomi terutama industri rumah tangga akan berdampak besar bagi peningkatan kreativitas dan inovasi dari masyarakat di Desa Bulumeduro, yang akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan hidup. Dengan melihat rata-rata kemampuan masyarakat Desa

Bulumeduro dalam memproduksi makanan ringan (snack) berbasis home industry ini menunjukkan bahwa Desa Bulumeduro merupakan daerah yang memiliki potensi besar dalam memproduksi makanan ringan karena didukung oleh terkenalnya wisata di daerah tersebut, yakni wisata pantai.

Sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat pesisir di Desa Bulumeduro ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku industri tentang teknik-teknik terkini dalam desain kemasan yang menarik, pembuatan label yang informatif dan menarik, serta strategi pemasaran digital yang efektif untuk produk-produk kelautan dan perikanan, sehingga dapat meningkatkan daya jual produk kelautan dan perikanan, untuk mendukung pertumbuhan bisnis dan perekonomian daerah Desa Bulumeduro.

METODE

Tahapan yang akan dilakukan terkait kegiatan ini adalah proses yang berkesinambungan dengan tujuan dari pengabdian. Tahapan dan materi Pengabdian kepada Masyarakat yang berjudul “Peningkatan Daya Jual Produk Kelautan dan Perikanan Unggulan melalui Teknik Packaging, Labelling, dan Digital Marketing” di Desa Bulumeduro, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 1 Tahapan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Tahapan Persiapan Kegiatan	
Survei Pendahuluan	Identifikasi lokasi dan mengenali masalah yang dihadapi masyarakat
Penyusunan Tim Pengabdian	Penyusunan Tim untuk pemecahan masalah yang dihadapi masyarakat
Persiapan Bahan Bimbingan Teknis	Persiapan alat, bahan, dan materi bimbingan teknis
Tahap Pelaksanaan Kegiatan	
Bimtek Materi 1	Pengemasan produk olahan kelautan dan perikanan
Bimtek Materi 2	Standar pelabelan produk olahan kelautan dan perikanan
Bimtek Materi 3	Strategi pemasaran produk olahan kelautan dan perikanan
Evaluasi dan Monitoring Kegiatan	
Evaluasi dan monitoring dilakukan untuk mengukur sejauh mana program pengabdian masyarakat berhasil mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan, sekaligus mengevaluasi apakah program telah memberikan manfaat yang diharapkan kepada masyarakat sasaran.	
Pelaporan Kegiatan	
Pertanggungjawaban kegiatan pengabdian dilakukan dengan menyusun laporan kegiatan yang kemudian output akhirnya adalah publikasi dalam jurnal nasional.	

Adapun tahapan dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan pelaku usaha dapat dilihat berdasarkan kerangka pemecahan masalah sebagai berikut :



Gambar 1 Tahapan Pelaksanaan Solusi Permasalahan Pelaku Usaha

Pelatihan yang dilakukan ini melibatkan partisipasi masyarakat sebagai peserta dalam mengikuti bimbingan teknis ‘Peningkatan Daya Jual Produk Kelautan dan Perikanan Unggulan melalui Teknik Packaging, Labelling, dan Digital Marketing’ pada kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di Desa Bulumeduro. Peserta pengabdian kepada masyarakat diantaranya anggota kelompok pengelola dan pemasar (Poklahsar) produk olahan kelautan dan perikanan yang menjadi binaan Dinas Ketahanan Pangan, Pertanian dan Perikanan Kabupaten Tuban, pelaku usaha/industri rumah tangga produk olahan kelautan dan perikanan, maupun produk non kelautan perikanan, yang menjadi unggulan daerah setempat, Pemuda pemudi anggota Kelompok Karang Taruna, Perwakilan perangkat Desa dan tokoh msyarakat, Ibu-Ibu dan/atau istri nelayan yang berada di Desa Bulumeduro.

Program Labeling Produk ini menggunakan pendekatan Asset Based Community Development (ABCD). Pendekatan ini merupakan metode yang mengupayakan peningkatan kualitas masyarakat untuk memperoleh kesejahteraan melalui pengembangan berbasis asset (Khusna, et. Al., 2023). Paradigma demikian ini memberikan kesadaran akan berbagai potensi dalam masyarakat yang seringkali tertutup akibat adanya tekanan atau menjadi terabaikan karena cenderung terfokus pada problem semata sehingga muncul keengganan untuk bangkit (Purwastuty, 2018). Pendekatan ini menitik beratkan pada empat kriteria yakni:

1. Problem Based Approach yang merupakan potensi dalam masyarakat yang berupa problem itu sendiri;
2. Need based Approach yakni menggunakan kebutuhan masyarakat yang harus terpenuhi sebab berkenaan dengan kenyamanan dan kesejahteraan hidup seperti sandang, pangan, papan sebagai indikator seseorang mau melakukan perubahan dalam dirinya sendiri;
3. Right Based Approach yaitu kriteria pengembangan masyarakat berbasis penggunaan kekayaan atau materi dengan prinsip pemberian modal sebagai penunjang kegiatan dalam proses pengembangan;
4. Asset Based Approach yang memanfaatkan potensi dasar yang dimiliki oleh masyarakat itu sendiri seperti empati, gotong-royong, aktif berpartisipasi, dan lain-lain.

Melalui potensi-potensi inilah dapat dimunculkan solidaritas dalam masyarakat sehingga diharapkan mampu menemukan dan menyelesaikan masalah dengan lebih mudah (Al-Kautsari, 2019).

Berikut beberapa metode pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat yang digunakan pada bimbingan teknis ‘Peningkatan Daya Jual Produk Kelautan dan Perikanan Unggulan melalui Teknik Packaging, Labelling, dan Marketing’, yakni:

1. Sosialisasi Teori
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam bentuk sosialisasi kepada peserta di Desa Bulumeduro Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban. Sosialisasi tersebut dilakukan dengan penyampaian substansi bahan materi kepada peserta mengenai pengemasan, labelling, dan strategi pemasaran produk olahan kelautan dan perikanan. Materi yang akan disampaikan diharapkan dapat memberikan peningkatan pengetahuan dan pemahaman untuk selanjutnya dapat diterapkan oleh peserta dalam mengembangkan usahanya.
2. Praktek Pengemasan, Pembuatan Label Produk, dan Pemasaran Produk
Peserta diajak untuk melakukan desain kemasan praktis untuk produk kelautan dan perikanan, mulai dari pemilihan bahan kemasan yang sesuai, desain grafis yang menarik, hingga pengujian kepraktisan penggunaan kemasan tersebut. Peserta diberikan pengalaman langsung dalam pembuatan label yang informatif dan menarik untuk produk-produk kelautan dan perikanan. Hal ini meliputi pembuatan desain label, penambahan informasi yang relevan seperti tanggal produksi, tanggal kedaluwarsa, informasi nutrisi, dan sertifikasi keberlanjutan. Kegiatan praktek juga dapat mencakup pengenalan dan penggunaan teknologi pendukung seperti software desain grafis untuk kemasan dan label, seperti Canva, atau aplikasi pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar, ataupun media sosial. Jika memungkinkan, kegiatan praktek juga dapat mencakup pengujian pasar langsung atau mini survei terhadap konsumen terkait preferensi mereka terhadap kemasan, label, dan strategi pemasaran produk.
3. Tanya Jawab
Tanya jawab antara pemateri dengan peserta dapat dilakukan saat kegiatan penyampaian materi maupun praktik. Tanya jawab dilakukan agar peserta mendapatkan solusi dari permasalahan yang dihadapi peserta dan peserta pun mengerti materi yang disampaikan. Melalui tanya jawab juga peserta dapat berbagi pengalaman terkait dengan permasalahan yang sedang dihadapi peserta

lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Program Pengabdian kepada Masyarakat di Politeknik Kelautan dan Perikanan Sidoarjo dirancang oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, yang kemudian teknis dan pelaksanaannya dilakukan oleh Dosen Program Studi telah berjalan dengan baik dan lancar.

Bimbingan teknis berjudul “Peningkatan Daya Jual Produk Kelautan dan Perikanan melalui Teknik Packaging, Labelling, dan Digital Marketing” ini dilaksanakan pada 15 Mei 2024, dengan Narasumber dari Tim Pengabdian Prodi Agribisnis Perikanan. Kegiatan dimulai pukul 10.00 WIB dan diakhiri pada pukul 13.00 WIB, mengambil tempat di Rumah Produksi Hasil Kelautan dan Perikanan Desa Bulumeduro, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban. Hasil kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat terbagi menjadi tiga tahap, yaitu persiapan, pelaksanaan, dan tahap evaluasi monitoring. Berikut adalah rincian tiap tahapan yang telah dilaksanakan.

Persiapan Kegiatan

Pada tahap persiapan kegiatan, dilakukan identifikasi lokasi dan pengenalan masalah yang dihadapi oleh masyarakat perikanan di Desa Bulumeduro, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban. Identifikasi ini dilakukan dengan survei lokasi dan penggalian informasi kepada Kepala Desa beserta Perangkat, Penyuluh Perikanan setempat, dan beberapa masyarakat di Pesisir Desa Bulumeduro. Setelah teridentifikasi permasalahan yang ada, selanjutnya disusun Tim Pengabdian di Prodi Agribisnis Perikanan, beserta pembagian tugas masing-masing anggota Tim. Dalam tahap persiapan ini juga dilakukan penyusunan materi Pengabdian, dalam hal ini modul dan bahan tayang bimbingan teknis. Kegiatan ini dimaksudkan sebagai upaya menyiapkan materi-materi bimbingan teknis yang akan disampaikan kepada kelompok sasaran agar lebih mudah dipahami. Persiapan sarana prasarana, alat dan bahan juga dilakukan agar pelaksanaan bimbingan teknis dapat berjalan lancar.

Pelaksanaan Kegiatan

Rangkaian pelaksanaan kegiatan bimbingan teknis terkait packaging, labelling dan digital marketing usaha pengolahan produk perikanan pada peserta adalah sebagai berikut:

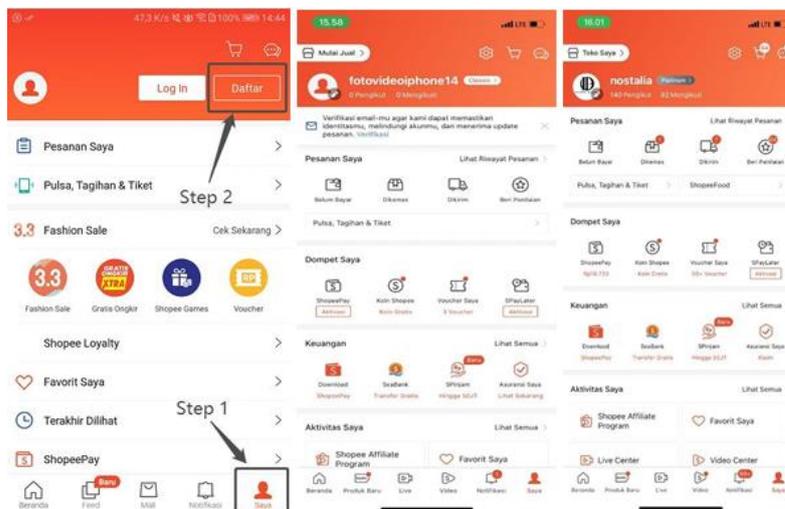
- 1) Persiapan atas kebutuhan dari survey mulai di kerjakan. Tahap ini dilaksanakan sebagai langkah akhir sebelum dilakukan proses pemasaran melalui platform pemasaran digital. Adapun kegiatan yang dilakukan yakni memastikan segala kebutuhan (bahan baku, alat) untuk kegiatan proses pengemasan, pelabelan, dan pemasaran digital sudah terpenuhi.
- 2) Kegiatan dilaksanakan mulai dari menjelaskan berbagai macam kemasan dan label, menunjukkan jenis-jenisnya, kemudian praktik pemasaran produk digital.



Gambar 2 Pengenalan Jenis Kemasan dan Pelabelan Produk Perikanan

- 3) Pembuatan akun e-commerce hingga proses validasi akun memenuhi persyaratan demi kelancaran proses transaksi. Tersedia banyak sekali platform marketplace yang dapat dipilih sebagai wadah untuk menjual produk yang dihasilkan masyarakat perikanan Desa Bulumeduro. Shopee dipilih sebagai platform marketplace yang digunakan untuk menjual produk oleh pelaku usaha.

Pertimbangan pemilihan didasarkan bahwa Shopee masih menjadi favorit masyarakat dalam belanja online dengan jumlah kunjungan yang konsisten terus meningkat. Belum lagi, Shopee selalu konsisten dalam kampanye tematik dan menarik, pilihan jasa pengiriman, fitur interaktif, peningkatan potensi pelanggan, dan promo menarik yang rutin sehingga mampu menarik pelanggan lebih banyak.



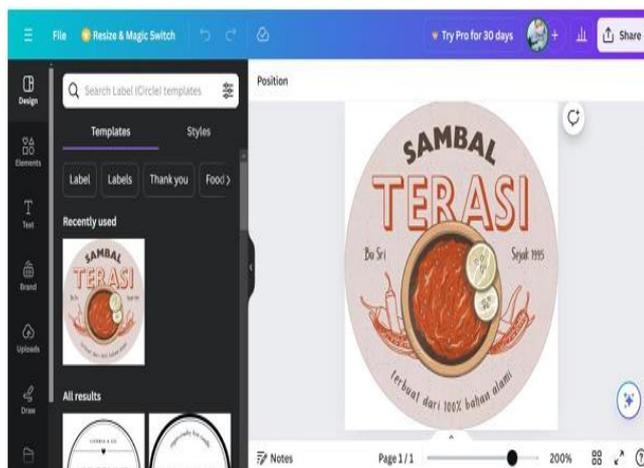
Gambar 3 E-commerce Shopee

- 4) Konsultasi mengenai produk unggulan yang akan di pasarkan demi tercapai target penjualan. Tahapan ini dimaksudkan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan produk unggulan yang dihasilkan pelaku usaha pengolahan produk perikanan Desa Bulumeduro untuk dilakukan penjualan secara online. Diskusi dengan pihak pelaku usaha dimaksudkan sebagai upaya transfer informasi mengenai pemasaran online. Sehingga kedepan apabila proses pendampingan telah selesai, pelaku usaha dapat menjalankan pemasaran online secara mandiri.



Gambar 4 Diskusi Penentuan Produk Unggulan

- 5) Proses pembuatan template toko di e-commerce untuk menambah daya tarik produk supaya lebih menarik. Tampilan visual tentu menjadi daya tarik paling kuat apabila menerapkan pemasaran digital. Hal ini dikarenakan pembeli tidak bisa melihat secara langsung produk yang dijual dan hanya bisa melihat dari gambar yang ditampilkan dan deskripsi yang dimunculkan oleh penjual. Kondisi demikian sangat dipahami oleh pendamping sehingga solusi yang ditawarkan yakni memberikan pendampingan desain menggunakan Canva. Pemilihan Canva didasarkan atas pertimbangan bahwa Canva menyediakan fitur gratis dan banyak template desain yang dapat dipilih, sehingga bagi siapa saja yang tidak memiliki skill mengedit bisa menggunakan template tersebut.



Gambar 5 Pembuatan Template Toko dengan Media Canva

- 6) Konsultasi mengenai harga pasaran yang akan ditetapkan yang dikombinasikan dengan promo untuk menarik pembeli. Tahapan ini dimaksudkan sebagai langkah penentuan harga jual dan keuntungan yang ingin diperoleh. Penentuan harga sendiri dilakukan dengan melakukan perhitungan secara sederhana dengan menjumlahkan seluruh biaya yang telah dikeluarkan kemudian dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan yang kemudian ditambah dengan besaran keuntungan yang ingin diperoleh.
- 7) Turut serta dalam kegiatan flashsale dan live sale yang diadakan marketplace untuk meramaikan traffic pengunjung dan pembelian produk. Menjaga traffic pengunjung dalam suatu kegiatan pemasaran digital menjadi satu dari tiga hal yang harus diperhatikan owner. Hal ini dikarenakan traffic berkaitan dengan banyaknya jumlah pengunjung yang mengakses toko online yang dibuat. Semakin banyak orang yang berkunjung akan memberikan peluang produk laku lebih banyak. Setidaknya pada tahap ini ditekankan pada bagaimana membuat konten marketing yang mampu meningkatkan traffic yang sekaligus diakhiri dengan tindakan pembelian. Dengan menggunakan fitur Shopee Live, spesifikasi dan visual produk bisa diperlihatkan secara langsung, hasilnya calon pembeli lebih merasa yakin dan semakin tertarik dengan produk yang dijual.



Gambar 6 Live Sale Menggunakan Fitur Live Shopee

- 8) Proses pengajuan QRIS untuk layanan pembayaran cashless melalui aplikasi dompet digital DANA. Sejalan dengan maraknya pembayaran secara digital (e wallet) pendamping merasa perlu untuk memberikan pendampingan. Tindakan ini dimaksudkan agar penjual mampu melayani beragam konsumen. Adapun yang dilakukan yakni dengan menyediakan QRIS dan mencetaknya untuk ditempatkan di warung.

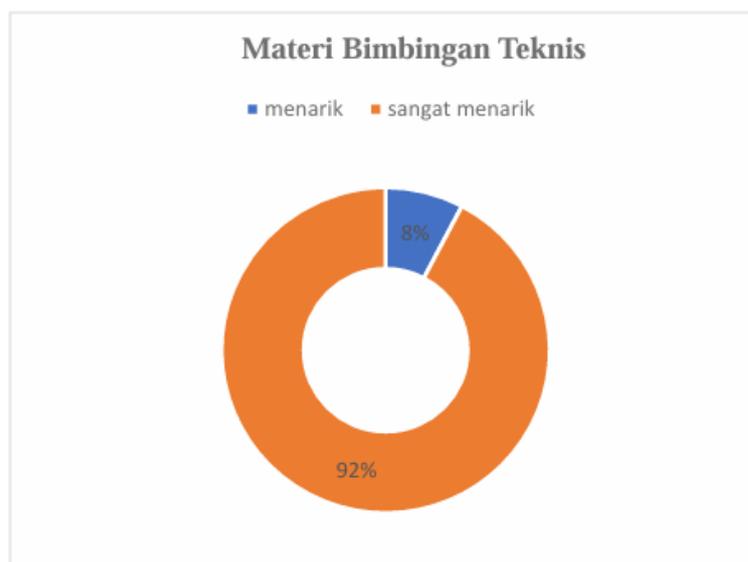
Evaluasi dan Monitoring Kegiatan

Evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat penting untuk memastikan bahwa tujuan program tercapai, dampak positif dirasakan oleh masyarakat, dan pelaksanaan kegiatan berjalan sesuai dengan rencana. Dengan evaluasi yang menyeluruh dan terstruktur, kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat terus diperbaiki dan disesuaikan untuk memberikan manfaat maksimal bagi masyarakat yang dilayani.

1) Materi Bimbingan Teknis

Menyusun materi bimbingan teknis yang menarik membutuhkan pendekatan yang kreatif dan interaktif agar peserta tidak hanya mendapatkan pengetahuan, tetapi juga terlibat aktif dan termotivasi untuk menerapkan apa yang telah mereka pelajari. Sebelum menyampaikan materi bimbingan teknis, Tim Pengabdian Prodi Agribisnis Perikanan memulai dengan permainan interaktif untuk mencairkan suasana. Konten dari bimbingan teknis yang disampaikan juga relevan dan up to date dengan kebutuhan pelaku usaha dalam memasarkan produk olahannya. Metode penyampaian materi bimbingan teknis variatif, yakni menggunakan bahan tayang berupa power point, video tutorial, peralatan kemasan, labelling, dan digital marketing berupa kamera dan tripod, serta diadakan sesi praktik langsung atau simulai. Hal ini membuat peserta antusias dan bersemangat dalam mengikuti bimbingan teknis.

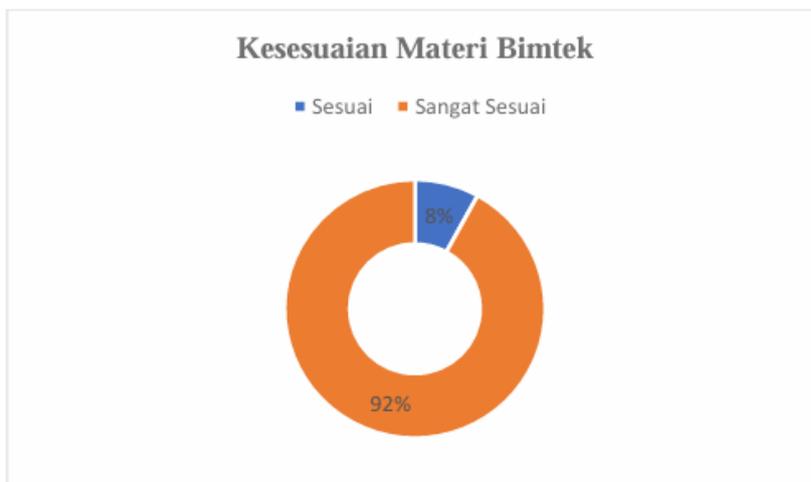
Hasil evaluasi dan monitoring yang dilakukan kepada Peserta terhadap indikator materi bimbingan teknis Prodi Agribisnis Perikanan menunjukkan bahwa 1 Peserta (8%) menyatakan bahwa materi bimbingan teknis yang disampaikan oleh Narasumber menarik, sedangkan sebanyak 12 Peserta (92%) menyatakan bahwa materi bimbingan teknis yang disampaikan Narasumber sangat menarik, sebagaimana disajikan dalam diagram berikut.



Gambar 7 Persepsi Peserta terhadap Materi Bimbingan Teknis

2) Kesesuaian Materi Bimbingan Teknis dengan Kebutuhan

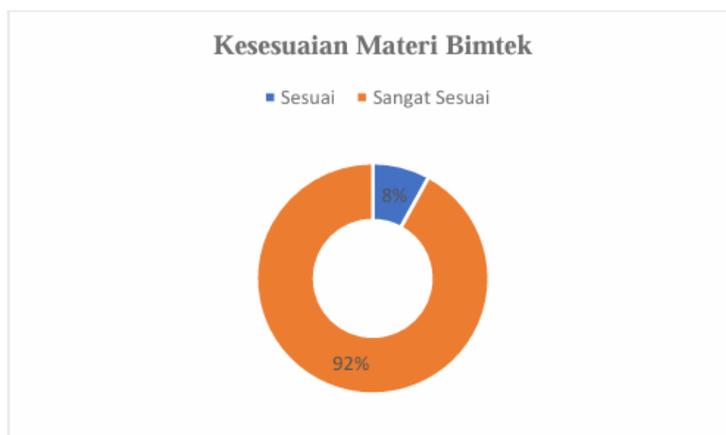
Tim Pengabdian Prodi Agribisnis Perikanan memastikan materi bimbingan teknis sesuai dengan kebutuhan peserta. Hal ini dilakukan dengan adanya kegiatan survey lokasi dan indentifikasi permasalahan masyarakat perikanan di pesisir Desa Bulumeduro. Materi yang disusun juga mempertimbangkan latar belakang, pengalaman, dan tingkat pengetahuan peserta. Dengan menyediakan handout, panduan, dan sumber daya digital, maka materi teori maupun praktik terkait teknis packaging, labelling dan digital marketing dapat tersampaikan dengan baik, dan sesuai kebutuhan pelaku usaha pengolahan produk perikanan di Desa Bulumeduro, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban. Hasil evaluasi dan monitoring yang dilakukan kepada Peserta terhadap indikator materi bimbingan teknis Prodi Agribisnis Perikanan menunjukkan bahwa 1 Peserta (8%) menyatakan bahwa materi bimbingan teknis yang disampaikan oleh Narasumber sesuai dengan kebutuhan, dan sebanyak 12 Peserta (92%) menyatakan bahwa materi bimbingan teknis yang disampaikan Narasumber sangat sesuai, sebagaimana disajikan dalam diagram berikut.



Gambar 8 Persepsi Peserta terhadap Kesesuaian Materi Bimbingan Teknis

3) Penjelasan Materi dan Interaksi Narasumber dengan Peserta

Dalam memberikan materi teori dan praktik bimbingan teknis packaging, labelling, dan digital marketing, Narasumber melakukan komunikasi dua arah dengan Peserta, sehingga mendorong adanya dialog dan pertanyaan dari Peserta. Penyampaian materi yang jelas, penggunaan bahasa yang mudah dipahami dan memberikan contoh kongkret berupa praktik langsung dalam pelaksanaan pemasaran digital mempengaruhi penilaian atau feed back positif dari Peserta. Hal ini terbukti dari hasil evaluasi indikator penjelasan dan interaksi Narasumber dengan Peserta, dimana 1 Peserta (8%) menyatakan bahwa materi bimbingan teknis yang disampaikan oleh Narasumber jelas dan interaktif, sebanyak 12 Peserta (92%) menyatakan bahwa materi bimbingan teknis yang disampaikan Narasumber sangat jelas dan interaktif, sebagaimana disajikan dalam diagram berikut.



Gambar 9 Persepsi Peserta terhadap Penjelasan Materi dan Interaksi Narasumber dengan Peserta

4) Kejelasan Moderator dan Fasilitator dalam Membawakan Acara

Kejelasan moderator dan fasilitator dalam membawakan acara bimbingan teknis di Desa Bulumeduro, dipersiapkan dengan matang dengan pemahaman terhadap tujuan acara, agenda, dan profil peserta bimbingan teknis yang merupakan para pelaku usaha pengolahan produk perikanan di Desa Bulumeduro. Moderator dan fasilitator juga mengelola waktu dengan baik, sehingga setiap sesi berjalan sesuai jadwal tanpa mengurangi kualitas diskusi, dan mendorong partisipasi aktif peserta dan mengarahkan diskusi agar tetap fokus pada topik. Hal ini terbukti dari hasil evaluasi terhadap indikator kejelasan moderator dan fasilitator dalam membawakan acara, dimana 13 Peserta (100%) menyatakan bahwa moderator dan fasilitator membawakan acara dengan sangat jelas, sebagaimana disajikan dalam diagram berikut.



Gambar 10 Persepsi Peserta terhadap Kejelasan Moderator dan Fasilitator dalam Membawakan Acara

Pembahasan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Peranan UMKM di Indonesia dalam menopang perekonomian di Indonesia cukup signifikan. Pada pasca krisis tahun 1997 di Indonesia, UMKM dapat membuktikan bahwa sektor ini dapat menjadi tumpuan bagi perekonomian nasional. Hal ini dikarenakan UMKM mampu bertahan dibandingkan dengan usaha besar lainnya yang cenderung mengalami keterpurukan. Salah satu UMKM yang memiliki prospek bagus dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Indonesia adalah UMKM di bidang makanan dan minuman. Hal ini sejalan dengan informasi yang disampaikan oleh Dirjen Industri Kecil Menengah Kementerian Perindustrian, bahwa prospek bisnis usaha kecil masih sangat bagus, mengingat jumlah penduduk di Indonesia sangat besar.

Namun demikian, pelaku usaha di sektor makanan ringan sedang bersaing ketat dengan sesama pelaku usaha lokal maupun dengan produk impor, baik itu legal maupun illegal. Pelaku usaha industri kecil menengah di sector pangan juga harus memenuhi berbagai ketentuan, terutama yang menyangkut keamanan pangan seperti pencantuman nama produk, nama perusahaan, berat bersih, tanggal kedaluarsa, komposisi dan kandungan nutrisi, Standar Nasional Indonesia atau SNI, hazard analytical critical control point (HACCP), dan tanda halal bagi yang sudah memenuhinya (Susetyarsi, 2012). Syarat-syarat tersebut diatas seringkali diabaikan oleh para pelaku usaha. Selain itu, untuk mencapai keberhasilan usaha, peran kemasan juga menentukan. Kemasan bukan hanya bahan pembungkus, tapi sarana komunikasi dan informasi tentang produk tersebut kepada konsumen.

Apabila disepelekan, maka tidak bisa bersaing dengan produk-produk lain yang kemasannya lebih baik. (Kotler, 2003) berpendapat bahwa persaingan sekarang ini umumnya terjadi pada tingkat produk tambahan, seperti tambahan jasa dan manfaat yang dapat membedakan produk satu dengan produk pesaing. Kemasan produk merupakan salah satu unsur penting yang mempengaruhi banyaknya permintaan konsumen dan banyaknya penjualan terhadap produk UMKM. Namun, banyak para pengusaha diluar sana yang berpikir bahwa kualitas sebuah produk serta bagaimana cara pemasaran produk tersebut jauh lebih penting untuk meningkatkan penjualan jika dibandingkan dengan fokus pada kemasan produk. (Wiguna, 2007) dalam penelitiannya menemukan bahwa kemasan berpengaruh terhadap keputusan membeli pada produk jajan di Kota Gresik. Ini menunjukkan salah satu bukti bahwa kemasan merupakan hal penting yang dapat meningkatkan penjualan dan keberhasilan usaha.

Pada program bimbingan teknis ini, Tim Pengabdian Prodi Agribisnis Perikanan memberikan dua materi yang disajikan dalam setiap sesi secara berurutan dengan topik bahasan mengenai pentingnya desain kemasan dan pelabelan untuk peningkatan daya saing produk. Selanjutnya untuk memberi pengetahuan yang lebih mendalam dari sisi penjualan produk melalui media pemasaran digital, Tim Pengabdian memberikan materi praktik pembuatan akun shopee dan teknik live shopee. Shopee Live merupakan fitur yang diluncurkan untuk memudahkan penjual dalam membangun interaksi yang lebih dekat antara penjual dan calon pembeli. Konten ini dapat ditonton secara gratis. Live streaming ini bertujuan untuk promosi produk, baik produk lama atau pun baru, serta menjaring partisipasi penonton dalam penawaran eksklusif.

Materi pelatihan yang diberikan adalah untuk lebih menyadarkan kembali para pelaku usaha Desa Bulumeduro pada pentingnya kemasan dan pelabelan bagi masa depan produknya, serta memberikan pengetahuan akan ragam jenis material kemasan yang cocok untuk produk UMKM. Selain itu Tim Pengabdian juga memberikan bantuan gratis berupa re-desain merek kepada para pelaku usaha yang masih memerlukan perbaikan logo/merek produknya. Hal itu mereka butuhkan sebagai syarat pendukung untuk keperluan mendaftarkan PIRT produknya.

Berdasarkan hasil identifikasi, berikut adalah kendala dan solusi yang disarankan pada para pelaku usaha di Desa Bulumeduro, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban:

Tabel 2. Kendala dan Solusi Pengabdian Masyarakat

Kendala	Solusi
Teknologi pengemasan masih tradisional	<ul style="list-style-type: none"> - Mengoptimalkan teknologi yang dimiliki saat ini untuk mendukung produksi. - Membantu mengenalkan ragam teknologi pengemasan dari yang manual hingga masinal dari teknologi sederhana hingga modern. - Memberikan link informasi pada pelaku usaha sehingga dapat ditindaklanjutinya sendiri jika suatu saat memerlukan upgrade teknologi
Jangkauan pemasaran yang terbatas dan ekspansi pasar masih sangat sulit	<ul style="list-style-type: none"> - Memberi link agar pemasaran hasil produksi tidak hanya dijual di lingkungan sekitar kampung, tetapi ikut aktif dalam promosi promosi yang diselenggarakan intansi terkait yang biasanya rutin diselenggarakan. - Mencoba menembus pasar ritel-ritel modern, minimarket atau bahkan supermarket dengan beberapa tips dan pengalaman dari UMKM yang sudah lebih dahulu melakukan hal tersebut. - Menyarankan membuat inovasi produk yang ditunjang dengan desain kemasan yang baik
Sulitnya melebarkan penjualan produk	<ul style="list-style-type: none"> - Mengusulkan untuk dijual di pameranpameran atau dapat menitipkan di sentrasentra promosi produk UMKM yang disediakan pihak pemerintah. - Mencoba pemasaran online dan memanfaatkan media sosial
Kurangnya kemampuan teknis Sumber Daya Manusia (SDM) dalam mengoperasikan peralatan teknologi	<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan pelatihan kepada SDM yang ada dan mendorong mereka untuk mengembangkan diri untuk menghadapi persaingan. - Pengembangan Desain Kemasan
Sulitnya mencari produsen /distributor kemasan dan tempat produksi yang mau mencetak dalam jumlah/oplah kecil.	<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan link, alternatif alamat distributor bahan kemasan - Memberikan alamat tempat cetak label stiker untuk skala UMKM. - Bekerjasama dengan Unit Pelaksana Teknis Industri Mamin Tuban untuk dapat membantu produksi dalam jumlah skala UMKM

SIMPULAN

Hasil kegiatan Pengabdian yang dilakukan berjalan dengan baik dan lancar. Pelaksanaan kegiatan pengabdian yang ditujukan kepada masyarakat perikanan Desa Bulumeduro diharapkan dapat meningkatkan daya jual dan pendapatan dari produk produk kelautan dan perikanan melalui bimbingan teknis mengenai teknik packaging, labelling, dan digital marketing produk kelautan dan perikanan unggulan di Desa Bulumeduro, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Tuban,

Perangkat Desa, serta Kelompok Pengolah dan Pemasaran Produk Unggulan Desa Bulumeduro yang telah membantu kelancaran acara kegiatan bimtek. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Kelautan dan Perikanan Sidoarjo atas dukungan dan pendanaan untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, sehingga semua dapat berjalan dengan baik dan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Kautsari, M. M. (2019). Asset-Based Community Development : Strategi Pengembangan Masyarakat. *Empower: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 4(2), 259. <https://doi.org/10.24235/empower.v4i2.4572>
- Firmansyah, Jefri. (2009). Perbedaan Adversity Quotient dan Perilaku Prosocial Antara Petani Dan Nelayan Di Desa Bulumeduro. Skripsi. Universitas Sebelas Maret: Surakarta.
- Framita, D., & Maulita, D. (2020). Peningkatan Penjualan Melalui Pengemasan, Labelling dan Branding Produk di Desa Sukaratu Kecamatan Cikeusal Kabupaten Serang. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 107 – 118
- Herydiansyah, G., Candra, M., & Pahlevi, R. (2019). Penyuluhan Pentingnya Label Pada Kemasan Produk Dan Pajak Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Desa Tebedak II Kecamatan Payaraman Ogan Ilir. *Suluh Abdi : Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 84–89.
- Irrubai, M. L. (2016). Strategi Labeling, Packaging dan Marketing Produk Hasil Industri Rumah Tangga. *SOSIO DIDAKTIKA: Social Science Education Journal*, 3(1), 2016, 17-26. [doi:10.15408/sd.v3i1.3794](https://doi.org/10.15408/sd.v3i1.3794).
- BPS Kabupaten Tuban. (2023). Kecamatan Bancar dalam Angka 2022. CV Azka Putra Pratama: Surabaya.
- Khusna, S.W., Fisabilillah, F.A.N., Iskandar, M., Falakh, S.I., Andianto, A. and Nurfuadi, N., 2023. Peningkatan Nilai Jual Produk Melalui Labeling Kemasan Pada Produk UMKM Desa Lengerong. *Kampelmas*, 2(1), pp.293-303.
- Purwastuty, I. (2018). Pemberdayaan keluarga miskin melalui aset komunitas. *Mimbar Kesejahteraan Sosial*, 1(November), 1–16.
- Syara Annisa Fita Hutami, & Mutmainah, I. (2021). Strategi Pemasaran UMKM KUB Berkah di Desa Karang Asem pada Era New Normal. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 3(1), 97–105. <https://doi.org/10.24239/jiebi.v3i1.35.97-105>
- Pusdatin KKP. Pusat Data dan Informasi Kementerian Kelautan dan Perikanan 2024. Kelautan dan Perikanan dalam Angka Tahun 2023. Jakarta (ID). Internet. <http://www.statistik.kkp.go.id/>
- Syara, Annisa Fita & Mutmainah, I. (2021). Strategi Pemasaran UMKM KUB Berkah di Desa Karang Asem pada Era New Normal. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 3(1), 97–105. <https://doi.org/10.24239/jiebi.v3i1.35.97-105>