

PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA KERANG CRISPY 2016

by Diana Hertati

Submission date: 21-Jun-2020 03:10PM (UTC-0700)

Submission ID: 1347581832

File name: 8._2016_PEMBERDAYAAN_KELOMPOK_USAHA_KERANG_CRISPY_2016.pdf (7.29M)

Word count: 2772

Character count: 18272

LAPORAN KEMAJUAN IPTEKS BAGI MASYARAKAT (IbM)

**PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA KERANG CRISPY BAGI
PEREMPUAN NELAYAN DI DESA SEGORO TAMBAK
KECAMATAN SEDATI KABUPATEN SIDOARJO**

TIM PELAKSANA :

Dr. Diana Hertati, M.Si	(Ketua)	NIDN : 9907001182
Dr. Nurhadi, MSi	(Anggota 1)	NIDN : 9907000182
Ir. Sudaryati. HP., MP	(Anggota 2)	NIDN : 0703115201

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAWA TIMUR

JULI 2016

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Analisis Situasi

Konsep pemberdayaan perempuan sebagai paradigma telah dikaji oleh Moser (1993), bahwa inti strategi pemberdayaan sesungguhnya bukan bermaksud menciptakan perempuan yang lebih unggul daripada kaum pria. Pendekatan pemberdayaan ini kendati menyadari pentingnya meningkatkan kekuasaan perempuan, namun pendekatan ini lebih berupaya untuk mengidentifikasi kekuasaan bukan sekedar dalam kerangka dominasi yang satu terhadap yang lain, melainkan lebih dalam kerangka kapasitas perempuan untuk meningkatkan kemandirian dan kekuatan internal. Pemberdayaan didefinisikan sebagai suatu proses (Gutierrez, 1990), sebagai suatu intervensi (Salomo, 1976), dan sebagai suatu keterampilan. Pemberdayaan juga telah dipandang sebagai suatu strategi khusus untuk memberdayakan perempuan menjadi lebih mandiri (Browne, 1995). Pemberdayaan masyarakat merupakan strategi yang dapat dilakukan dalam mengatasi kemiskinan dalam upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat, yang dalam kondisi sekarang tidak mampu untuk melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan (Kartasasmita, 1996, h. 144).

Berdasarkan Direktorat PMP dikutip Muflikhati et al. (2010), ada sebanyak 32,14% dari 16,42 juta jiwa masyarakat pesisir hidup di bawah garis kemiskinan. Rata-rata nelayan kita berpendapatan kurang dari US\$ 10 per kapita per bulan. Berdasarkan konteks *Millenium Development Goal*, pendapatan sebesar itu sudah termasuk dalam *extreme poverty*, karena lebih kecil dari US\$ 1 per hari (Fauzi, 2005). Faktor rendahnya keterampilan, ketiadaan modal, pendidikan, serta rendahnya aksesibilitas menyebabkan nelayan menjadi kelompok yang termarginalkan (Zid, 2011). Sebagian besar laki-laki memiliki penghasilan yang cukup rendah, namun terdapat suatu kenyataan bahwa posisi wanita di pedesaan posisi mereka termarginalisasi (Suhartini, 2009). Oleh karena itu menyebabkan kemiskinan tidak lepas dari kaum perempuan.

Masyarakat pesisir sebagai masyarakat yang miskin termasuk nelayan, termasuk juga pengolah dan pedagang ikan dan kerang, pembudidaya, memiliki persoalan yang kompleks. Pendidikan sangat penting karena dengan

pemberdayaan masyarakat akan meningkatkan kapasitas pribadi maupun kelompok. Fungsi kelompok bagi individu memberikan latihan dan dukungan para anggotanya, membantu perkembangan psikologis individu dengan cara memberikan wadah bagi perkembangan intelektualitas maupun emosinya. Sedangkan fungsi kelompok bagi organisasi adalah menumbuhkan saling belajar melalui saling tukar pendapat, informasi, pengalaman, persepsi dan keyakinan antar anggota kelompok. Kelompok dimanfaatkan dalam organisasi untuk membantu orang-orang yang terlibat dalam organisasi dapat mengatasi ketidakberhasilan, kekhawatiran, dan keengganan bekerjasama antar anggota (Insentif Peningkatan Peneliti Dan Perekayasa Kemenristek, 2012). Pendidikan masyarakat adalah proses dimana upaya pendidikan diwujudkan secara terpadu dengan usaha penduduk setempat untuk meningkatkan kondisi ekonomi, sosial, dan budaya yang lebih bermanfaat dan memberdayakan masyarakat. Dengan demikian diperlukan model pemberdayaan perempuan pesisir melalui pendidikan *life skills* berbasis ekonomi produktif dengan adanya pemanfaatan potensi lokal dalam guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir (Mulyono, 2007).

Desa Segoro tambak adalah daerah yang terletak di kawasan pesisir Kecamatan Sedati Kota Sidoarjo Jawa Timur yang dekat dengan tempat pelelangan ikan (TPI), dengan luas 859,309 Ha dibagi dengan 2 RW dan 6 RT, secara geografis, sebelah timur berbatasan dengan Selat Madura, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Banjar Kemuning, sebelah barat berbatasan dengan Desa Pranti, dan sebelah utara berbatasan dengan Desa Tambak Oso. Desa Segoro Tambak letaknya berada di sekitar pesisir pantai memiliki potensi yang sangat besar di sektor perikanan dan Kerang. Desa Segoro Tambak mayoritas Penduduknya bekerja sebagai nelayan yang menggantungkan hasil laut untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sektor kenelayanan ini memberi peluang besar bagi timbulnya sektor-sektor-pekerjaan lain yang masih terkait dengan penggunaan bahan baku sumberdaya perikanan, seperti : pembuatan kerang crispy, kerupuk ikan, pengeringan ikan, dan perdagangan ikan (Kusnadi, 2001, h. 33). Sektor-sektor pekerjaan tersebut telah ikut menyerap tenaga kerja yang

tersedia di daerah sekitarnya, dimana sebagian besar tenaga dari sektor *home industry* tersebut biasanya adalah perempuan nelayan (Kusnadi, 2001, h. 53).

Desa Segoro Tambak sebagai wilayah pesisir, Jumlah penduduknya tahun 2015 mencapai 1712 Jiwa, terdiri dari laki-laki 854 jiwa dan Perempuan 858 jiwa dan dihuni oleh masyarakat dengan karakteristik keluarga yang khas. Dominasi penduduk atau penghuni setiap harinya adalah perempuan dan anak-anak. Sebagian laki-laki yang terdiri dari suami maupun remaja, banyak mempergunakan waktunya untuk melaut. Berdasarkan survei pendahuluan, di dapatkan hasil bahwa pada umumnya kaum perempuan ditinggal melaut antara 1-2 minggu, sedangkan sisanya adalah nelayan biasa (melaut malam hari) dan sebagian lagi berlayar sampai sebulan atau lebih (ikut kapal besar), sehingga dapat dikatakan sebagian besar tanggungjawab kelangsungan hidup sehari-hari pada keluarga tersebut ada ditangan perempuan sebagai ibu sekaligus ayah (*temporal single parent*).

Tingkat pendapatan nelayan masih relatif rendah, hal ini dikarenakan pada usaha yang masih dipengaruhi oleh musim. Masyarakat memperoleh pendapatan lebih tinggi hanya pada musim-musim tertentu saja, sedangkan pada bulan lainnya merupakan bulan paceklik. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, istri nelayan ikut mencari nafkah sebagai tambahan penghasilan keluarga, antara lain melakukan kegiatan mengupas kerang, pembuatan sate kerang, kerang goreng, krupuk kerang maupun pembuatan kerang crispy. Desa Segoro Tambak dikenal dengan hasil tambak dan sumber kerang yang banyak dihasilkan nelayan, sehingga Kota Sidoarjo disamping sebagai kota udang juga terkenal dengan makanan khas tradisionalnya yaitu lontong balap dan sate kerangnya. Namun kerang crispy sebenarnya juga punya potensi untuk dikembangkan. Melihat potensi ini, maka para perempuan nelayan tergerak untuk mengolah hasil tangkapan nelayan antara lain kerang yang diolah untuk menjadi “kerang crispy” sebagai sumber penghasilan tambahan keluarga. Hal-hal seperti ini menjadikan upaya-upaya pemberdayaan atau intervensi yang dilakukan untuk mensejahterakan keluarga nelayan perlu dititikberatkan pada kemampuan perempuan yang ada disana.

Salah satu potensi yang dimiliki Desa Segoro Tambak yang sebagian besar

masyarakatnya nelayan dan mata pencaharian pokoknya melaut untuk mencari tangkapan kerang, antara lain : kerang kukur, kerang balok, kerang batik, dan kerang darah. Fasilitas yang dimiliki di sektor perikanan kerang ini selain dermaga atau tempat pemberhentian perahu nelayan, juga adanya wadah nelayan dalam mengumpulkan hasil tangkapan kerang dengan membentuk kelompok-kelompok usaha bersama antara lain : Kelompok Usaha Bersama (KUB) Bina Mandiri dan KUB Bina Sejahtera. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh KUB-KUB tersebut adalah : (1). Penangkapan kerang yang dilakukan di perairan laut selat Madura dengan menggunakan perahu bermesin motor diesel dan dengan alat tangkap seperti garit, garuk, dan alat tradisional lain yaitu ban dan keranjang. Hasil tangkapan nelayan berupa kerang tersebut rata-rata mencapai lebih kurang 5 kuintal dan apabila dijual per kilogramnya Rp 4000 sehingga total hasil yang didapat nelayan Rp 2.000.000,- dalam 1 kali perjalanan melaut dalam bulan-bulan tertentu atau hanya bisa mencapai Rp 750.000,- s/d 600.000,- di bulan-bulan biasa (tergantung cuaca); (2). Penyediaan Sarana Penangkapan. Hal ini juga merupakan kegiatan yang dilakukan oleh KUB dalam penyediaan sarana seperti alat tangkap berupa perahu, mesin diesel, garuk dan garit, serta ban dan keranjang; disamping kegiatan-kegiatan lain yang berupa sosial kemasyarakatan, seperti kerja bakti pengerukan sedimentasi sungai di Desa Segoro Tambak dan Sedekah Laut/Nyadran yang dilakukan setahun sekali. Tidak kalah pentingnya kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh ibu-ibu atau perempuan nelayan di Desa Segoro Tambak dalam mendukung Kelompok Usaha Bersama (KUB) dalam mencari tambahan penghasilan keluarga nelayan yakni dengan membuat kerang crispy.

I.2. Uraian Permasalahan

Berdasarkan eksplanasi tersebut diatas, dapat diuraikan permasalahan-permasalahan yang dihadapi perempuan nelayan Desa Segoro Tambak dalam memproduksi kerang crispy yaitu : 1) pengetahuan keterampilan. Pengetahuan keterampilan perempuan nelayan tentang pembuatan kerang crispy selama ini hanya didasarkan pada pemahaman mereka sendiri sehingga rasanya kurang mampu bersaing jika dibandingkan dengan jenis crispy-crispy yang lainnya, meskipun harganya yang sangat murah; 2) keterbatasan akses pasar bagi kelompok usaha (pemasaran). Selama ini penjualan hasil produksi kerang crispy

hanya terbatas di lingkungan desa itu sendiri, bahkan hanya untuk konsumsi keluarga nelayan itu sendiri. Hal ini tentunya sangat membutuhkan pihak ketiga untuk membantu melakukan promosi penjualan, karena hasil produksi *home industry* kerang crispy di Desa Segoro Tambak belum mampu menembus pasar yang lebih luas jika dibandingkan dengan jenis crispy-crispi yang lainnya. Hal ini disebabkan karena terbatasnya jaringan pemasaran yang tidak dibarengi dengan strategi pemasaran yang benar dan kerjasama yang tepat.

Grant (1995, h. 21) melihat bahwa strategi digunakan untuk mengisi tiga tujuan manajemen), yaitu : 1) strategi sebagai pendukung untuk pengambilan keputusan. Strategi merupakan suatu bentuk atau tema yang memberikan kesatuan hubungan antara keputusan-keputusan yang diambil oleh individu atau organisasi; 2) strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi. Strategi tidak hanya dapat digunakan untuk memperoleh konsistensi dalam keputusan yang kita ambil dalam waktu yang berbeda, tetapi juga untuk organisasi yang kompleks, strategi dapat digunakan sebagai alat untuk memperoleh konsistensi dalam keputusan yang diambil oleh berbagai departemen dan individu yang ada di dalam organisasi; 3) strategi sebagai target. Konsep strategi akan digabungkan dengan misi dan visi untuk menentukan dimana perusahaan akan memberikan arah bagi penyusunan strategi, tetapi juga untuk membentuk aspirasi bagi perusahaan. Dengan demikian, strategi juga dapat berperan sebagai target perusahaan.

Kotler (2005) menjelaskan pemasaran adalah proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang dibutuhkan serta yang diinginkan dengan menawarkan, menciptakan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Gitosudarmo (1999) menjelaskan bahwa pemasaran sebagai suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkannya itu dapat diterima dan disenangi oleh pasar. Pasar dalam manajemen pemasaran adalah orang-orang atau organisasi yang mempunyai kebutuhan akan produk yang dipasarkan, mereka itu memiliki daya beli yang cukup guna memenuhi kebutuhan mereka itu.

Dalam strategi pemasaran Tull dan Kahle (1990) mendefenisikan strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang ber-

kesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Pada dasarnya strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan variabel-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, *positioning*, elemen bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran. Strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi. Oleh karena itu terkait dengan bagaimana memasarkan hasil *home industry* kerang crispy yang dilakukan oleh perempuan nelayan di desa Segoro Tambak-Sidoarjo, perlu menggunakan strategi pemasaran sehingga mampu menembus pasar sehingga diharapkan mampu bersaing dengan jenis crispy-crispy yang lain.

I.3. Prioritas Persoalan

Penentuan persoalan prioritas berdasarkan kesepakatan tim pengusul dan mitra adalah:

1. Pengetahuan keterampilan perempuan nelayan masih kurang, sehingga perlu dilakukan pelatihan pembuatan kerang crispy yang mempunyai nilai jual tinggi tanpa mengurangi kualitasnya yang sarat dengan gizi, sehingga nelayan bisa menjual hasil panennya ke konsumen. Kegiatan ini diikuti dengan demonstrasi cara membuat diversifikasi olahan kerang crispy terkait dengan komposisi/adonan yang tepat dan disediakan sesi tanya jawab, sehingga dapat menghasilkan konsep citra rasa yang renyah yang mampu bersaing dengan jenis crispy-crispy yang lain.
2. Masalah keterbatasan akses pasar bagi kelompok usaha (pemasaran). Masalah pemasaran merupakan masalah yang prinsip dalam hubungannya dengan peningkatan produksi. Keberhasilan memasarkan produk, dengan sendirinya diharapkan dapat menjamin kehidupan serta menjaga kestabilan kegiatan-kegiatan operasional *home industry*. Oleh karena itu kita harus mencari jaringan pemasaran yang cocok agar dapat menumbuhkan-kembangkan produksi kerang crispy yang dapat menjanjikan untuk dikembangkan.

BAB II

TARGET DAN LUARAN

II.1. Target

Adapun target dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pemberdayaan perempuan nelayan dalam membuat produk olahan kerang crispy sebagai sumber penghasilan tambahan bagi keluarga nelayan di desa Segoro Tambak, sehingga akan dapat dicapai pengetahuan yang lebih baik tentang pembuatan kerang crispy termasuk bagaimana strategi pemasaran dalam memasarkan produk olahan tersebut baik secara online maupun offline, yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan pendapatan keluarga masyarakat nelayan.

II.2. Luaran

Pelaksanaan IbM diharapkan memberikan hasil terbaik untuk masyarakat sasaran yang dikenai program. Berdasarkan dua permasalahan yang akan diselesaikan maka target luaran yang dihasilkan adalah :

1. Konsep dalam hal ini adalah membangun konsep perbaikan usaha *home industry* kerang crispy terutama menyangkut konsep citra rasa yang mempunyai nilai jual tinggi tanpa mengurangi kualitasnya dan sarat dengan gizi yang mampu bersaing dengan jenis crispy-crispy yang lain.

Harapan yang ingin dihasilkan oleh kegiatan pelatihan dan konsep ini adalah :

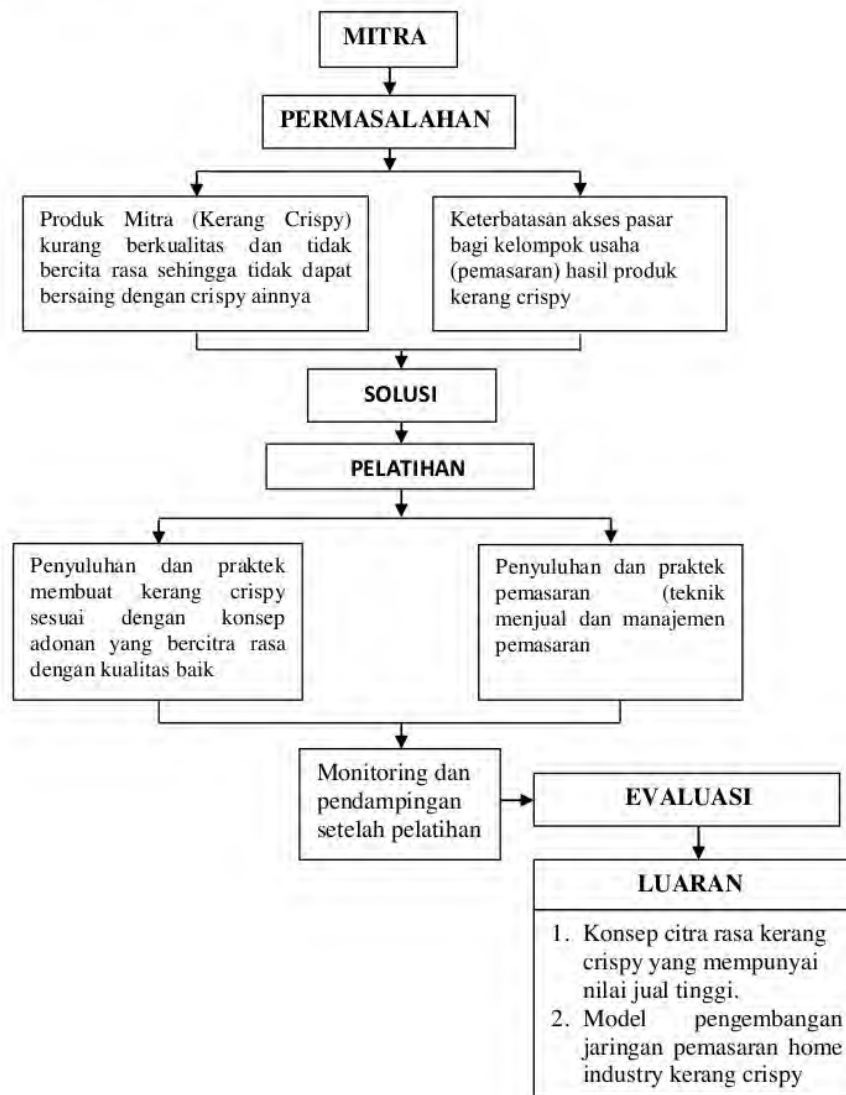
- 1) Setelah diberikan pelatihan perempuan nelayan memiliki pengetahuan dan ketrampilan dalam memanfaatkan potensi perikanan (kerang) sebagai bahan baku diversifikasi hasil olahan perikanan yaitu kerang crispy.
- 2) Setelah diberikan pelatihan perempuan nelayan mampu mengolah kerang crispy secara mandiri seperti berdasarkan komposisi/adonan yang tepat, sehingga dapat menghasilkan konsep citra rasa yang mampu bersaing dengan jenis *home industry* crispy-crispy yang lain.
- 3) Tersedianya bahan baku dan *frying pan* dalam pembuatan kerang crispy sebagai bantuan program IbM sesuai dengan kebutuhan, ukuran dan komposisi yang tepat.

2. Metode, yang dimaksud disini adalah model pengembangan *home industry* kerang crispy terutama yang berhubungan dengan bagaimana membangun jaringan pemasaran yang baik, agar mampu menembus pasar yang lebih luas. Metode ini merupakan agregasi dari prinsip-prinsip teoritis konvensional perihal interaksi sosial ekonomi masyarakat. Akan tetapi metode ini juga memasukkan unsur *local wisdom* sebagai sumber *social capital* yang dikembangkan oleh masyarakat sebagai satu kesatuan yang integral di masa depan.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat (IbM) tentang :
Pemberdayaan perempuan nelayan dalam peningkatan produksi home industry
kerang crispy di desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati Kabupaten Sidoarjo,
digambarkan dalam diagram berikut ini :



III.1. Prioritas Persoalan dan Jalan Keluar Pemecahan

Dalam pengabdian masyarakat (IbM), penentuan prioritas persoalan berdasarkan kesepakatan tim pengusul dan mitra yaitu :

1. Pengetahuan keterampilan perempuan nelayan tentang produksi dalam pembuatan kerang crispy dengan komposisi/adonan yang tepat, sehingga dapat menghasilkan kualitas dengan sarat gizi yang baik dan citra rasa tinggi yang mampu bersaing dengan jenis crispy-crispy yang lain. Oleh karena itu diperlukan konsep/resep bagaimana membuat kerang crispy dengan komposisi adonan yang tepat.
2. Keterbatasan akses pasar bagi kelompok usaha (manajemen pemasaran). Masalah pemasaran merupakan masalah yang prinsip dalam hubungannya dengan peningkatan produksi. Oleh karena itu kita harus menetapkan manajemen yang sesuai dan jaringan pemasaran yang cocok agar dapat menumbuh-kembangkan produksi kerang crispy yang dapat menjanjikan untuk dikembangkan.

III.2. Tawaran Pendekatan

III.2.1. Pelatihan Pembuatan Kerang Crispy

Dalam pembuatan kerang crispy, bahan baku yang digunakan adalah jenis kerang kukur dan kerang balok karena harga bahan baku jenis kerang tersebut lebih murah. Pada pembuatan kerang crispy untuk mendapatkan hasil yang berkualitas baik, dibutuhkan bahan baku kerang yang masih segar. Bila bahan baku yang digunakan kurang baik kesegarannya, maka akan mempengaruhi rasa, warna, dan aroma yang dihasilkan.

Selanjutnya disamping bahan baku, cara membuat kerang crispy juga menjadi perhatian yang tidak kalah pentingnya terutama yang menyangkut komposisi atau adonan yang tepat. Contoh bahan baku yang diperlukan adalah : daging kerang halus, tepung terigu, tepung beras, tepung maizena, pala bubuk, merica hitam bubuk, ketumbar bubuk, cabe bubuk, gula halus, garam halus, soda kue, agar-agar dan jahe bubuk. Oleh karena itu pelatihan yang intensif dan berulang-ulang perlu dilakukan agar produksi kerang crispy yang dihasilkan mempunyai citra rasa yang khas dan pada akhirnya mampu bersaing di pasaran dengan jenis-jenis crispy yang lain.

III.2.2. Channel Control Strategy

Perusahaan yang memutuskan untuk menggunakan perantara dalam proses distribusi, harus menguasai strategi pengendalian saluran distribusi (*channel control strategy*). Pengendalian penting dilakukan untuk menguasai semua perantara/anggota dalam saluran distribusi, sehingga dapat mengendalikan kegiatan secara terpusat untuk mencapai tujuan bersama (Tjiptono, 2008: 211). Jumlah perantara sangat menentukan usaha kontrol atau pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan demikian, perusahaan juga harus menetapkan jumlah perantara/ anggota saluran distribusi sebagai strategi pemasaran.

Produsen dan perantara harus membuat persetujuan mengenai persyaratan dan tanggung-jawab dari setiap perantara/ anggota saluran (*channel*). Hal-hal yang harus disepakati adalah kebijakan harga, kondisi penjualan, hak teritorial, dan pelayanan spesifik yang harus dilaksanakan oleh setiap pihak, seperti kesepakatan harga dan diskon yang adil bagi perantara, penetapan wilayah pada setiap perantara, dan lain-lain (Kotler and Armstrong, 1998, h. 21).

III.2.3. Pendampingan Terpadu

Dalam pengabdian masyarakat ini, tim pengusul dan mitra akan melakukan implementasi *channel control strategy*. Dalam kaitannya dengan hal tersebut maka pendampingan yang akan dilakukan oleh tim pengusul adalah pendampingan terpadu dan berkelanjutan.

Pendampingan terpadu adalah tim pengusul tidak hanya mendampingi mitra dan masyarakat mitra dalam hal aplikasi teori, namun tim pengusul juga akan mendampingi mitra dalam hal penjelasan konseptual teoritik. Dalam arti, tim pengusul akan mendampingi mitra mulai dari kegiatan pelatihan, produksi, sampai dengan pemasaran. Tim pengusul akan mendampingi mitra mulai dari perencanaan sampai pada eksekusi kegiatan pengabdian masyarakat termasuk pelatihan pembuatan web terintegrasi dan *cyber marketing*, bilamana kondisi memungkinkan.

BAB IV

KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

IV.1. Kelayakan Perguruan Tinggi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Tri Dharma Perguruan Tinggi UPN “Veteran” Jawa Timur mencakup 3 hal yaitu : Pendidikan dan Pengajaran, Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat. Namun diantara ketiga kegiatan tersebut, salah satu kegiatan yang paling menonjol adalah Pengabdian kepada Masyarakat. UPN “Veteran” Jatim termasuk aktif menggalakkan kegiatan-kegiatan yang terkait dengan pengabdian masyarakat antara lain lewat KKN (Kuliah Kerja Nyata) yang didalamnya ada penerapan (TTG) Teknologi Tepat Guna dari mahasiswa. UPN sudah melaksanakan KKN di beberapa kota di Jawa Timur antara lain Probolinggo, Jombang, dan Sidoarjo. Produk TTG yang sudah dibuat dan diimplementasikan adalah antara lain alat pengolahan kopi, kelapa, mlinjo, alat pemecah kemiri, biogas, biodiesel, alat pengolahan sampah, dan masih banyak lagi. Dalam meningkatkan kreatifitas dan inovasi produk TTG, diadakan juga lomba TTG sewaktu kegiatan KKN. Selain itu, UPN “Veteran” Jatim juga bekerja sama dengan ekowisata Mangrove Pantai Timur Surabaya (Pamurbaya) dalam kegiatan penanaman lima ribu bibit pohon Mangrove yang dilaksanakan 26 Mei 2013 lalu. Kegiatan ini diikuti oleh Civitas Academica UPN “Veteran” Jawa Timur serta mahasiswa dan juga siswa-siswa SMA di Surabaya.

Kegiatan penelitian dan pengabdian masyarakat UPN “Veteran” Jawa Timur tersebar merata di seluruh pulau besar di Indonesia seperti P. Jawa & Madura, Sumatra, Kalimantan, Sulawesi, Irian Jaya, Halmahera, Bali, dan Nusa Tenggara Timur. Untuk tahun 2012, kegiatan litdimas difokuskan pada 27 Kabupaten di pulau-pulau tersebut. Mulai tahun 2011 kegiatan penelitian diarahkan untuk menghasilkan produk-produk unggulan yang digali dari potensi daerah dan didukung dengan keahlian peneliti di pusat-pusat studi atau di Fakultas. Dalam melakukan pengabdian masyarakat, UPN “Veteran” Jatim sangat memperhatikan daerah-daerah yang tertinggal atau terisolasi dengan pertimbangan bahwa daerah-daerah ini masyarakatnya mempunyai kesulitan untuk mengakses ilmu pengetahuan dan teknologi yang berkembang saat ini.

Program pengabdian masyarakat ini terbagi ke dalam beberapa skim baik yang berasal dari DP2M-Dikti (IbM dan IbKK), KPDT (Penerapan TTG-Daerah Tertinggal dan KKN-Tematik) maupun yang berasal dari dana internal UPNVJT (Mandiri). Disamping kegiatan pengabdian tersebut di atas, ada aktivitas pengabdian kepada masyarakat yang pasti dan rutin dilakukan terutama oleh dosen bersama mahasiswa yakni dalam bentuk Kuliah Kerja Nyata (KKN), karena program KKN adalah salah satu mata kuliah yang wajib ditempuh. Beberapa program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh dosen bersama mahasiswa sangat didukung oleh Pemerintah Kabupaten dengan memberikan dukungan dana program dan memfasilitasi kegiatan di desa lokasi KKN.

Terkait dengan proposal pengabdian masyarakat tentang **Pemberdayaan Perempuan Nelayan Dalam Peningkatan Produksi Home Industry Kerang Crispy Di Desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati Kabupaten Sidoarjo**, maka tim pengusul akan menjadikan para akademisi di Program Studi Teknologi Pangan dan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, untuk ikut turut serta dalam pengabdian masyarakat ini. Selain untuk mencapai target revitalisasi, diperlukan adanya perbaikan sistem manajemen dan pemasaran untuk memasarkan kerang crispy yang menjadi produk **perempuan nelayan di Desa Segoro Tambak Kabupaten Sidoarjo**. Salah satu kendala utama dari produsen kerang crispy adalah kurangnya sumber daya manusia di bidang pemasaran dan manajemen. Diharapkan dengan adanya pelatihan dan pembelajaran di bidang pemasaran maka para produsen kerang crispy akan dapat melakukan proses pemasaran dan manajemen dengan lebih baik, lebih luas dan lebih efisien. Dengan semakin meningkatnya wawasan pemasaran, maka diharapkan akan dapat terbentuk suatu jaringan produsen kerang crispy yang dapat memperkuat dan melindungi kemampuan sesama produsen dalam bersaing dengan produsen-produsen jenis crispy yang lain.

Berkaitan dengan beberapa hal tersebut, maka kami Tim Pengusul melalui program IbM ini akan mencari solusi/jalan keluar yang terbaik sesuai dengan kapasitas, kemampuan, dan pengalaman yang kami miliki. Profil singkat Tim Pengusul tersebut adalah sebagai berikut :

1. *Dr. Diana Hertati, M.Si.*

adalah Staf Dosen pada Program Studi Ilmu Administrasi Negara. Pendidikan S-1 adalah Ilmu Administrasi Negara UPDM (B) Jakarta, S-2 Ilmu Administrasi, Bidang ilmu : ilmu administrasi -Universitas Brawijaya-Malang dan S-3 Ilmu administrasi Publik dengan kepakaran bidang organisasi. Selama ini mengampu Mata Kuliah: Pengantar Ilmu Administrasi Negara, Dasar-Dasar Manajemen, Perilaku Organisasi, Analisis Administrasi dan Perbandingan Ilmu Administrasi Negara.

Pengalaman penelitian antara lain tentang : 1) Strategi Pengembangan Kelembagaan Di kecamatan Rungkut Pemkot Surabaya, 2) Penerapan Teknologi Informasi dalam Proses Belajar Mengajar di Sekolah di Kota Surabaya, 3) Pemberdayaan Masyarakat Miskin Melalui Program Kelompok Usaha Bersama (KUBE) (Studi Deskriptif tentang Usaha Ekonomi Produktif (UEP) Di Kelurahan Menanggal Kecamatan Gayungan Kota Surabaya, 4). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Perangkat Daerah Di Pemkab Sidoarjo, 5) Implementasi Kebijakan Organisasi Perangkat Daerah Berdasarkan PP No. 8 Tahun 2003 di Kabupaten Lamongan, 6) Kompensasi sebagai faktor motivasi, peningkatan kinerja dan 7) Pengembangan Model Restrukturisasi Organisasi Perangkat Daerah Pemerintah Kota Surabaya.

Sedangkan pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat antara lain tentang : 1) Penyuluhan Pemberdayaan Masyarakat "Membangun Keluarga Sejahtera" Penyuluh Desa Asem Bakor Kec. Kraksaan, Probolinggo, 2) Penyuluhan Pemberdayaan Masyarakat "Internet sebagai Terobosan untuk Kemajuan Desa" Penyuluh Desa Rejeni Kecamatan Krembung Kab. Sidoarjo, 3) Penyuluhan Program PNPM Mandiri di Pemkot Surabaya, 4) Penyuluhan kewirausahaan : motivasi berwirausaha di bidang peternakan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Karanglo Kecamatan Mojowarno Kabupaten Jombang dan 5) Penyuluhan Pemberdayaan Masyarakat "Koperasi Sebagai Penguatan Ekonomi Keluarga" Penyuluh Desa Segoro Tambak Kec. Sedati Kab. Sidoarjo (disampaikan pada kegiatan pelatihan pembuatan kerang crispy di desa Segoro Tambak-Sidoarjo).



Gambar 1. Kegiatan Pelatihan Pembuatan Kerang Crispy, 22 Oktober 2013

Pada tahun 2015 ini adalah penerima dana Penelitian Unggulan Perguruan Tinggi (PUPT) DP2M DIKTI dengan judul Pengembangan Metode Pengukuran Kinerja Berbasis Web Dalam Menunjang Sistem Kompensasi Pada Pemerintah Kota Dan Kabupaten Di Jawa Timur.

Berdasarkan pengalaman tersebut, dalam rangka IPTEK bagi Masyarakat (IbM) 2016, yang bersangkutan diharapkan mampu memberikan dorongan/motivasi kepada masyarakat nelayan khususnya kepada Perempuan Nelayan di Desa Segoro Tambak Kabupaten Sidoarjo dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga melalui pengembangan Home Industry Kerang Crispy.

2. *Drs. Nurhadi, M.Si*

adalah Staf Dosen pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis. Pendidikan S-1 adalah Ilmu Administasi Niaga Universitas Jember - Jember, S-2 Ilmu Administrasi Niaga, Bidang ilmu : ilmu administrasi Niaga-Universitas Brawijaya-Malang. Selama ini mengampu Mata Kuliah: Pengantar Ilmu Administrasi Bisnis, Sistem Informasi Manajemen, Etika Bisnis dan Perilaku Organisasi

Pengalaman penelitian antara lain tentang : 1) Beberapa Faktor yang Mempenga-ruhi Perilaku Pemanfaatan Sistem Informasi Perpustakaan On-line di UPN "Veteran" Jawa Timur, 2) Beberapa Faktor yang Mempenga-ruhi Keberhasilan Implementasi Sistem Informasi Bank, 3) Analisis Kinerja

Non Finansial Internet Banking Ditinjau dari Perspektif Pelanggan, 4). Model Adopsi Teknologi Infor-masi dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada Sentra Industri Kulit di Tanggulangin Sidoarjo, 5) Strategi Adopsi *E-Commerce* Bagi Usaha Kecil dan Menengah pada Sentra Kerajinan Tas dan Koper di Tanggulangin Sidoarjo, dan 6) Pengembangan Model Adopsi *E-Commerce* Untuk Meningkatkan Kreativitas Dan Kinerja Pemasaran Pengrajin Batik Tulis Madura.

Sedangkan pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat antara lain tentang : 1) Memberi Pelayanan Pada Masyarakat Menunjang Pelaksanaan tugas Umum Pemerintahan/ Panitia Pemilu, 2) Memberi Pelayanan Pada Masyarakat Menunjang Pelaksanaan tugas Umum Pemerintahan/ Panitia Pemilu, dan 3) Pelatihan Kewirausahaan Usaha Sari Kedelai.

Berdasarkan pengalaman tersebut, dalam rangka IPTEK bagi Masyarakat (IbM) 2016, yang bersangkutan diharapkan mampu memberikan dorongan/motivasi kepada masyarakat nelayan khususnya kepada Perempuan Nelayan di Desa Segoro Tambak Kabupaten Sidoarjo dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga melalui pengembangan Home Industry Kerang Crispy.

3. *Ir. Sudaryati HP, MP*

adalah Staf Dosen pada Program Studi Teknik Pangan. Pendidikan S-1 adalah Teknik Kimia UPN “Veteran” Jatim Surabaya, S-2 Ilmu dan Teknologi Pangan Yogyakarta. Selama ini mengampu Mata Kuliah: Kimia Fisik dan Koloid, Teknologi Karbohidrat, Pengantar Unit Pengolahan dan Kimia Analisa.

Pengalaman penelitian antara lain tentang : 1) Pemurnian Sirup Glukosa hasil Hidrolisis Enzimatis Pati Garut dengan menggunakan Membran Ultrafiltrasi, 2) Pati jagung termodifikasi dengan proses acetilasi, dan 3) Ekstraksi antioksidan daun limbongga.

Sedangkan pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat antara lain tentang : 1) Pengolahan stik ubi jalar ungu sebagai pengembangan produk olahan ubi jalar, dan 2) Penyuluhan untuk meningkatkan ketrampilan dalam usaha pengolahan yoghurt.

Berdasarkan pengalaman tersebut, dalam rangka IPTEK bagi Masyarakat (IbM) 2016, yang bersangkutan diharapkan mampu memberikan dorongan/motivasi kepada masyarakat nelayan khususnya kepada Perempuan Nelayan di Desa Segoro Tambak Kabupaten Sidoarjo dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga melalui pengembangan Home Industry Kerang Crispy.

BAB V

HASIL YANG DICAPAI

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan beberapa tahapan, dimulai tanggal 11 Juni 2016 sampai dengan tanggal 24 Juli 2016 dengan melakukan pelatihan dengan dua kelompok usaha yaitu : Kelompok Usaha Bersama (KUB) Bina Mandiri dan KUB Bina Sejahtera. Sebelum dilakukan kegiatan pelatihan, kelompok Mitra memperagakan proses pembuatan kerang crispy yang selama ini dilakukan dan sekaligus menunjukkan hasil produksi kerang crispy yang telah dibuat dan dijual sesuai kemampuannya (lampiran 2.1).

Pengetahuan Kelompok Usaha Perempuan Nelayan tentang pembuatan kerang crispy selama ini hanya didasarkan pada pemahaman mereka sendiri, sehingga rasanya kurang mampu bersaing jika dibandingkan dengan jenis-jenis kerang crispy yang lain, dimana *efidence*-nya: rasa dan warnanya masih original kerang dan kemasannya kurang baik dan menarik. Setelah melihat kenyataan tersebut, selanjutnya Tim Pengabdian IbM melakukan pelatihan dan pendampingan tentang : rasa, warna dan cara *packaging* (pengemasan) sebagaimana divisualisasikan dalam lampiran 2.2., dijelaskan sebagai berikut :

1. Untuk rasa, sebaiknya agar dibuat aneka rasa, misalnya kerang crispy rasa keju, lada hitam, balado pedas, barbeque, pedas manis tabur cabe, rasa bawang putih, dan kerang crispy dengan berbagai manfaat kesehatan.
2. Untuk warna, antara lain : bisa dibuat pewarnanya yang diambil dari pewarna alami, misalnya untuk mendapatkan warna kekuning-kuningan bisa ditambahkan kunyit, untuk merah bisa digunakan serbuk cabe merah.
3. Untuk kemasan, digunakan pengemas plastik PP untuk selanjutnya diberi label, dan dalam pelabelan agar tercantum : siapa yang memproduksi dan masa kedaluarsa.

Kemudian Tim Pengabdian (IbM) memberikan pelatihan terkait dengan masalah metode pemasaran kerang crispy. Sebelum dilakukan pelatihan, kondisi eksistingnya di Desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati untuk jaringan pemasaran kerang crispy terlihat masih sangat sederhana, yakni produsen kerang crispy langsung memasarkan sendiri hasil olahannya ke warung-warung makanan dan

toko-toko kecil atau konsumen bisa membeli langsung ataupun memesan langsung kepada produsen kerang crispy.

Kelemahan dari model pemasaran ini adalah jangkauan pemasarannya sangat terbatas dan kurangnya pengawasan dari sisi higienitas produk, rasa, kestabilan harga, kemasan, maupun dari segi promosinya; karena model tersebut hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut (*mouth by war*), sehingga dengan demikian jaringan pemasaran kurang maksimal yang mengakibatkan tidak ada peningkatan produksi kerang crispy.

Setelah diberikan pelatihan dan sekaligus pendampingan secara terus menerus (dimulai awal Juni sampai dengan Juli 2016), produsen kerang crispy kelompok usaha perempuan nelayan mengalami peningkatan baik dari sisi cita rasa, warna, kemasan, maupun jaringan pemasannya. Kepala Desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati berikut jajarannya juga ikut berperan serta dan terlibat langsung serta turut mendorong sekaligus menjadi penampung produk kerang crispy hasil produksi Mitra yakni para kelompok usaha perempuan nelayan produsen kerang crispy berapapun kapasitas produksinya, untuk selanjutnya dipasarkan dengan metode yang sangat baik.

Sebelum Mitra memasarkan produknya, Mitra yang dalam hal ini adalah produsen kerang crispy dalam melakukan proses produksi maupun pemasarannya, mendapat pendampingan terkait dengan proses produksi dari Tim Pengabdian kepada Masyarakat maupun pejabat desa setempat, terutama yang berkaitan dengan rasa, warna, dan kemasan. Sedangkan pendampingan dan pengawasan yang menyangkut sistem atau metode pemasaran adalah dengan mencari agen atau pengepul hasil produk kerang crispy, termasuk melakukan promosi melalui media online; agar menjangkau konsumen yang lebih luas.

BAB VI

RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Rencana tahapan berikutnya adalah monitoring dan evaluasi, yang dilakukan dan kegiatan pendampingan. Hal ini sangat penting dilakukan untuk melihat perkembangan kelompok-kelompok Mitra dalam menjaga konsistensi terutama menyangkut kapasitas produksi, cita rasa, dan model jaringan pemasarannya. Cita rasa tersebut berpengaruh terhadap meningkatnya penjualan/pemasaran kerang crispy, dan berpengaruh juga terhadap peningkatan produksi, sehingga pada akhirnya berpengaruh pula pada peningkatan kesejahteraan Kelompok Usaha Kerang Crispy Bagi Perempuan Nelayan Di Desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati Kabupaten Sidoarjo.

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (IbM) Kelompok Usaha Kerang Crispy Bagi Perempuan Nelayan Di Desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati dan hasil yang telah dicapai, maka kesimpulannya sebagai berikut :

- a. Sebelum dilaksanakan pelatihan dan pendampingan oleh Tim Pengabdian, masyarakat (IbM) Kelompok Usaha Kerang Crispy Bagi Perempuan Nelayan Di Desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati yang terdiri dari dua Kelompok Usaha Bersama (KUB) “Bina Mandiri” dan “Bina Sejahtera”, dalam melakukan proses produksi yang menyangkut cita rasa, kemasan, maupun pemasarannya masih dilakukan secara tradisional, sehingga terjadi stagnasi dalam meningkatkan produksi.
- b. Niat dan semangat para anggota kelompok semakin tinggi, setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan, Terlebih dengan partisipasi Kepala Desa beserta jajarannya yang bersedia menampung dan membeli hasil produksi kerang crispy berapapun produksi yang dihasilkan; artinya masalah pemasaran sudah tidak menjadi kendala.
- c. Sejalan dengan adanya kegiatan pelatihan dan pendampingan, serta monitoring dan evaluasi awal oleh Tim Pengabdian Kepada Masyarakat, maka Kelompok Usaha Kerang Crispy Bagi Perempuan Nelayan Di Desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati Kabupaten Sidoarjo, semakin berdaya dan semakin menunjukan geliatnya dalam meningkatkan produksi kerang crispy.
- d. Setelah dilakukan monitoring dan evaluasi awal tersebut, produksi kerang crispy yang dihasilkan oleh Kelompok Usaha Bagi Perempuan Nelayan Di Desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati dari sebelumnya hanya berkisar 21 kilogram/minggu (10 orang), menjadi 28 kilogram/minggu; dan dengan nilai Rp 35.000,- per kg menjadi Rp 50.000,- per kg.

2. Saran

- a. Dominasi hasil tangkapan nelayan di Desa Segoro Tambak Kecamatan Sedati Kabupaten Sidoarjo adalah kerang maka disarankan kepada masyarakat nelayan khususnya Kelompok Usaha Bagi Perempuan Nelayan lebih kreatif dan inovatif dalam memproduksi *home industry* selain kerang crispy, misalnya : krupuk kerang, sosis kerang dan bakso kerang dan pemanfaatan kulit kerang agar mempunyai nilai ekonomis yang lebih tinggi.
- b. Perlu dilakukan pelatihan-pelatihan dan pendampingan yang lebih intensif dalam menciptakan *home industry* dari pihak-pihak luar, seperti : Pemerintah Daerah setempat, Perguruan Tinggi, NGO dan lain-lain Dinas terkait.
- c. Terus menggerakkan dan membangkitkan kesadaran masyarakat, dan niat serta semangat yang tinggi akan pentingnya ilmu pengetahuan yang menyangkut teknologi tepat guna dan berhasil guna, dalam upaya meningkatkan kesejahteraan keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad Fauzi, 2005, Kebijakan Perikanan dan Kelautan: isu, sintetis, dan gagasan, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Craig Lees, M., S. Joy and B. Browne, 1995, Consumer Behaviour, John Wiley & Son, Brisbane.
- Gutierrez, L. 1990. "Working with Women of Color". Social Work.
- Hamel, G., and C. K. Prahalad. 1994. Competing For the Future . Boston : Harvard Business School Press.
- Insentif Peningkatan Peneliti Dan Perekayasa Kementerian Riset Dan Teknologi (2012).
- Kartasasmita, Ginandjar. 1996. Ekonomi Rakyat: Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan ; CIDES, Jakarta.
- Kusnadi 1997 Koperasi Keluarga: Pilihan Kontekstual bagi Masyarakat Nelayan. Jember, Pusat Studi Komunitas Pantai, Universitas Jember
- Moser, C.O.N. 1993. Gender planning and development: Theory, practice, and training, London. Routledge
- Muflikhati, Istiqiyah et al. 2010. Kondisi Sosial Ekonomi Dan Tingkat Kesejahteraan Keluarga : Kasus Di Wilayah Pesisir Jawa Barat . Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Mulyono, Budi. 2007. *Dimensi Sosial Kehidupan Nelayan*. PT. Rajawali Press – Jakarta.
- Salomon, Jean Jacques, Francisco R. Sagasti, dan Céline Sachs Jeantet (ed.). The Uncertain Quest: Science, Technology, and Development. Tokyo: United Nations University Press. 1997
- Suhartini E. 2009. Peran Wanita Nelayan di Dalam Keluarga, Rumah Tangga dan Masyarakat di Madura-Jawa Timur. [Internet]. [dikutip tanggal 10 Desember 2014]. Dapat dikutip dari: http://jurnalinspirat.com/-Download/JI5_9.pdf
- Zid M. 2011. Fenomena Strategi Nafkah Keluarga Nelayan: Adaptasi Ekologis di Cikahuripan-Cisolok, Sukabumi. [Internet]. Jurnal. [dikutip tanggal 22 September 2014]; Vol. IX, No. 1: 32-38. Dapat diunduh dari: [http://unj.ac.id/fis/sites/default/files/\(4\)%20M%20Zid.PDF](http://unj.ac.id/fis/sites/default/files/(4)%20M%20Zid.PDF)

PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA KERANG CRISPY 2016

ORIGINALITY REPORT

15%

SIMILARITY INDEX

15%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

giriayoga.com

Internet Source

4%

2

capiyainstitut.wordpress.com

Internet Source

4%

3

fr.scribd.com

Internet Source

2%

4

ejurnal.unisri.ac.id

Internet Source

2%

5

101.203.168.85

Internet Source

2%

6

tekpangan.upnjatim.ac.id

Internet Source

2%

Exclude quotes On

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography On

PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA KERANG CRISPY 2016

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

/0

GENERAL COMMENTS

Instructor

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14

PAGE 15

PAGE 16

PAGE 17

PAGE 18

PAGE 19

PAGE 20

PAGE 21

PAGE 22

PAGE 23

PAGE 24
