



Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia

EKALAYA

Vol. 1, No. 1, Januari, 2022 hal. 1-120

Journal Page is available to <http://ekalaya.nindikayla.com/index.php/home>



PENDAMPINGAN RECOVERY BISNIS MELALUI INOVASI PRODUKSI DAN ADOPSI PLATFORM DIGITAL PADA USAHA IKAN AIR TAWAR DI DESA SIDOMEKAR KECAMATAN SEMBORO KABUPATEN JEMBER

Fajar Destari ^{*1}, Irliana Faiqotul², Fuad Hasan³

^{1,2,3}Universitas Jember

Email: fajar.feb@unej.ac.id², irli.fkip@unej.ac.id², fuadhasan.fkip@unej.ac.id³

Abstract

In the midst of the Covid 19 pandemic, many SMEs experienced a decline in their turnover due to business traffic and many economic activities being locked down, this had an impact on their income level. From the results of visits and interviews conducted with service partners, information was obtained from BERKAH KU freshwater fish farming, this business was founded in 2007 and has been running for 13 years within a period of 13 years. production and the existence of technology, and these things are very threatening to the existence and activities as well as cross-economy first during the COVID 19 pandemic. The minimal types of processed products include, among others, the selection of marketing communication media that are still active, the lack of knowledge of business actors about e-commerce platform. The existence of the Covid 19 pandemic is an unavoidable threat for all business actors not to do business for freshwater fish entrepreneurs because all businesses experienced a decline in turnover of almost 80%. Based on the results of research-based service that has been carried out, it can be said that the programs that have been planned and discussed will help improve marketing through the use of technology and product innovation. The first activity is program socialization in increasing knowledge about technology in marketing products. The second activity is to give demonstrations to partners by chef in innovating products from raw fish raw materials into processed frozen food products.

Keywords: SMEs, Business Recovery, COVID 19

Abstrak

Ditengah pandemi Covid 19, banyak sekali para pelaku UKM mengalami penurunan omsetnya disebabkan karena lalulintas bisnis dan aktivitas kegiatan ekonomi banyak yang mengalami lockdown, hal ini berdampak bagi tingkat pendapatan mereka. Dari hasil kunjungan dan wawancara yang dilakukan dengan mitra pengabdian diperoleh informasi dari budidaya ikan air tawar BERKAH KU, bahwa usaha ini didirikan tahun 2007 dan sudah berjalan 13 tahun dalam kurun waktu 13 tahun tersebut banyak sekali permasalahan yang dihadapi oleh mitra yang disebabkan minimnya inovasi baik dalam hal produksi maupun keberadaan teknologi, dan hal tersebut sangat mengancam keberadaan dan aktivitas serta lalu lintas ekonomi bisnis terlebih di masa pendemi COVID 19. Beberapa hal Jenis olahan produk yang minim antara lain adalah, pemilihan media komunikasi marketing yang masih konservatif, minimnya knowledge Pelaku Usaha tentang platform e-commerce. Adanya pandemi Covid 19 ancaman tidak bisa dihindari lagi bagi seluruh pelaku usaha tidak terkecuali untuk pengusaha ikan air tawar karena semua usaha mengalami penurunan omset hampir 80%. Berdasarkan hasil dari kegiatan pengabdian berbasis penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa program yang telah direncanakan dan diskusikan akan membantu meningkatkan pemasaran melalui pemanfaatan teknologi serta inovasi produk. Kegiatan pertama adalah sosialisasi program dalam peningkatan pengetahuan tentang teknologi dalam memasarkan produk.

Kegiatan kedua adalah memberikan demonstrasi kepada mitra oleh cheff dalam melakukan inovasi produk dari bahan dasar ikan tawar menjadi produk olahan frozen food.

Kata kunci: UKM, Recovery Bisnis, COVID 19

LATAR BELAKANG PENGABDIAN

Keanekaragaman jenis usaha dari penduduk Desa Sidomekar Kecamatan semboro Kabupaten Jember salah satunya adalah penghasil ikan air tawar seperti lele, gurami, patin dan nila usaha ini semakin meningkat sejak adanya program pemerintah daerah Kabupaten Jember tentang pembangunan ekonomi mandiri melalui entrepreneur dengan mengembangkan kawasan minapolitan sejak tahun 2014. Kawasan minapolitan ini dibentuk agar wilayah tersebut mampu menjadi supplier kebutuhan perikanan Selain itu, diharapkan kawasan minapolitan mampu meningkatkan perekonomian di wilayah sekitarnya serta mampu mencukupi segala macam kebutuhan para petani ikan baik itu benih, obat-obatan serta pakan

Salah satu Mitra yang menggeluti usaha ikan air tawar adalah bapak Heri Sudarwanto dengan nama usaha "BERKAHKU" beliau merupakan pelaku usaha budidaya ikan air tawar yang berlokasi di desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember, orientasi usahanya adalah budidaya ikan air tawar seperti gurami dan nila yang sudah berjalan sejak tahun 2007 yang kemudian usahanya berkembang menjadi tempat usaha pemancingan, dan tempat wisata kuliner khusus ikan air tawar, Usaha ini sudah berjalan selama 13 tahun, dalam perkembangan usahanya hanya menghandalkan komunikasi marketing konservatif dari mulut ke mulut, tanpa adanya sentuhan inovasi baik dari sisi, produksi, maupun teknologi marketing.

Adanya pandemi Covid 19 ancaman tidak bisa dihindari lagi bagi seluruh pelaku usaha tidak terkecuali untuk pengusaha ikan air tawar karena semua usaha mengalami penurunan omset hampir 80%, karena berhentinya beberapa aktivitas dan lalu lintas perekonomian para pelaku usaha di desa Sidomekar Kecamatan Semboro karena mengikuti anjuran pemerintah untuk melakukan social distancing terlebih lagi status desa Sidomekar telah mengirim 9 orang ODR yang pulang dari Taiwan, batam dan bali.



Gambar 1. Potensi Usaha yang dimiliki oleh Bpk Heri Sudarwanto melakukan diferensiasi bisnis dengan membuka wisata kuliner air tawar sekaligus untuk wisata pemancingan air tawar

Dari hasil kunjungan dan wawancara yang dilakukan dengan mitra pengabdian diperoleh informasi dari budidaya ikan air tawar BERKAH KU, bahwa usaha ini didirikan tahun 2007 dan sudah berjalan 13 tahun dalam kurun waktu 13 tahun tersebut banyak sekali permasalahan yang dihadapi oleh mitra yang disebabkan minimnya inovasi baik dalam hal produksi maupun keberadaan teknologi, dan hal tersebut sangat mengancam keberadaan dan aktivitas serta lalu lintas ekonomi bisnis terlebih di masa pandemi COVID 19. beberapa hal, permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Jenis olahan produk yang minim.

Layanan dan jenis produk “BERKAHKU” yang di tawarkan kepada konsumen tidak memiliki variasi dan sangat konservatif, bisnis ikan air tawar ditawarkan kepada pelanggan hanya berupa wisata pancing dan olahan kuliner ikan air tawar, dalam masa pandemi guna mengikuti anjuran pemerintah untuk melakukan social distancing maka tingkat kunjungan konsumen mengalami penurunan sangat signifikan sampai 80%. karena marketing hanya tergantung pangsa pasar lokal sekitar desa sidomekar, maka harga jual ikan air tawar relatif rendah. Kurang populernya ikan air tawar di wilayah Jember juga menyebabkan daya tarik konsumen lebih rendah dibandingkan ikan laut. Berdasarkan hal tersebut, maka diperlukan suatu inovasi mengenai diversifikasi produk dari ikan air tawar yang memiliki penampilan lebih menarik, mudah dan praktis untuk disiapkan, serta lezat untuk dinikmati. Produk olahan ikan air tawar juga dapat menghilangkan kejenuhan konsumen pada produk yang monoton yaitu ikan mentah yang digoreng, disup atau dibakar saja. Dengan biaya produksi pengolahan yang dapat ditekan rendah sesuai dengan proses yang diinginkan, namun mampu menghasilkan produk olahan yang menarik dan memiliki waktu simpan lebih lama akan meningkatkan prospek jual dari ikan air tawar. Bentuk makanan olahan dari ikan air tawar ini akan cocok dikonsumsi oleh orang-orang sibuk karena cepat saji namun bergizi tinggi. Bentuk olahan ikan air tawar yang diusulkan dalam program ini adalah olahan ikan air tawar dalam bentuk frozen, seperti olahan ikan air tawar untuk di presto (tulang dan duri lunak) serta bakso, nugget, sosis, dan siomay. dengan proses frozen pelaku usaha akan diuntungkan dengan meningkatnya nilai ekonomi ikan air tawar lebih mahal, pelaku usaha bisa menawarkan variasi olahan ikan air tawar kepada konsumen, dan memiliki waktu simpan yang lebih lama.

2. Pemilihan media komunikasi marketing yang masih konservatif.

Proses perluasan pangsa pasar “BERKAHKU” masih sangat mengandalkan informasi mulut ke mulut dari pengunjung maupun dari pelanggan atau memanfaatkan aplikasi WA. pada saat pandemi COVID 19 kendala yang dihadapi adalah sepiunya pelanggan sehingga proses transaksi sangat mengalami penurunan secara drastis, sedangkan owner memiliki keterbatasan penggunaan platform digital seperti apa yang bisa dimanfaatkan untuk mendokrak kegiatan marketingnya.

3. Minimnya knowledge Pelaku Usaha tentang platform e-commerce

Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi (Mendes PDTT) Halim menjelaskan, persoalan pemasaran produk di desa tidak hanya terkait aksesibilitas dan minimnya sarana prasarana, namun juga rendahnya pengetahuan masyarakat tentang literasi digital, salah satunya e-commerce, Padahal potensi produk unggulan di desa cukup besar, seperti potensi perikanan, pertanian, perkebunan, dan pariwisata, dan fenomena inilah yang terjadi bagi pelaku usaha ikan air tawar dan olahannya di desa Sidomekar, Kecamatan Semboro, Kabupaten Jember, hal ini juga dialami oleh pemilik usaha budidaya ikan air tawar “BERKAH KU”. Ditengah pandemi Covid 19, banyak sekali para pelaku UKM mengalami penurunan omsetnya disebabkan karena lalulintas bisnis dan aktivitas kegiatan ekonomi banyak yang

mengalami lockdown, hal ini berdampak bagi tingkat pendapatan mereka, jika Ditengah perkembangan teknologi dan arus globalisasi yang terus menguat saat ini, apabila permasalahan pada mitra tidak segera ditanggulangi dengan solusi yang tepat, maka industri pengolahan ikan air tawar lambat laun berpotensi besar gulung tikar dan bisa menghambat program pemerintah daerah tentang kemandirian ekonomi di tingkat pedesaan bisa terhambat.

METODE PENGABDIAN

Metode pelaksanaan dirumuskan untuk mewujudkan solusi yang telah ditentukan, di dukung oleh kepakaran dari Tim pengusul dengan merumuskan metode pelaksanaan yang sesuai dengan masalah yang dihadapi oleh mitra dan solusi yang ditawarkan.

Tahap Pelaksanaan

Edukasi Knowledge teknologi informasi dan komunikasi (ICT) spesifik e-commerce

Ceramah dan sosialisasi merupakan metode yang dipilih oleh tim pengabdian kepada khalayak sasaran yang akan dilakukan pada awal kegiatan. Tim akan menjelaskan tujuan dan rencana kegiatan yang akan dikerjakan selama kurang lebih 3 bulan . pada saat sosialisasi mitra akan diberikan penyuluhan tentang manfaat melakukan perubahan bisnis dengan melakukan inovasi produk maupun teknologi, karena hal tersebut mampu membantu perkembangan bisnis untuk menghadapi kompetitor dan mengembangkan pangsa pasar

Metode Pengembangan usaha melalui Inovasi Produk Frozen

Sosialisasi kegiatan pengabdian kepada khalayak sasaran yang akan dilakukan pada awal kegiatan. Tim akan menjelaskan tujuan dan rencana kegiatan yang akan dikerjakan selama kurang lebih 3 bulan. Pada saat sosialisasi, mitra akan diberikan informasi tentang hasil-hasil produk olahan ikan air tawar yang bisa di proses untuk frozen food, pada tahap ini tim akan mengundang narasumber yang memiliki kepakaran tentang kandungan gizi dalam olahan frozen food

Penyuluhan dengan pelatihan dan demonstrasi pembuatan aneka pengolahan frozen food dengan bahan baku ikan air tawar dengan praktek langsung dan menyebarkan sekaligus memberikan modul petunjuk/manual serta teknologi seperti Meat Grinder/ meat mixer/vacuum sealer/mesin coding/freezer teknologi-teknologi tersebut peralatan yang digunakan dalam proses Produksi, packaging, hingga penyimpanan untuk frozen food dengan bahan baku ikan air tawar

Kegiatan monitoring & evaluasi pada fase ini dilakukan untuk memastikan bahwa modul pengolahan ikan air tawar menjadi frozen food dapat dipelajari dan dimanfaatkan oleh mitra dengan baik dan mampu mengatasi permasalahan mitra. Monitoring dilaksanakan dengan memantau pengolahan frozen food tanpa mengindahkan nilai gizi yang terkandung.

Metode Pelaksanaan Penggunaan platform emooji

Ceramah dan sosialisasi merupakan metode yang dipilih oleh tim pengabdian kepada khalayak sasaran yang akan dilakukan pada awal kegiatan. Tim akan menjelaskan tujuan dan rencana kegiatan yang akan dikerjakan selama kurang lebih 3 bulan . pada saat sosialisasi mitra akan diberikan penyuluhan tentang manfaat melakukan perubahan bisnis dengan pemanfaatn platform emooji guna memperluas pangsa pasar

Kegiatan monitoring & evaluasi pada fase ini dilakukan untuk memastikan bahwa modul Platform emooji dapat dimanfaatkan oleh mitra dengan baik dan mampu mengatasi permasalahan mitra. Monitoring dilaksanakan dengan memantau

penggunaan aplikasi, dan membantu mitra apabila mengalami kendala dalam penggunaannya.

Partisipasi Mitra

Dalam pelaksanaannya, program pengabdian ini memerlukan partisipasi aktif dari mitra. Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, didapatkan informasi bahwa mitra bersedia menyiapkan lokasi bagi pelaksanaan penyuluhan maupun pelatihan. Mitra akan menyediakan sebagian peralatan untuk praktek membuat inovasi produk frozen fish, Selain itu, mitra juga bersedia mengurus perijinan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada pihak RT/RW maupun aparat desa setempat.

HASIL DAN PEMBAHASAN PENGABDIAN

Mengacu pada proposal atau rencana kegiatan, program pengabdian kepada masyarakat dengan skema PPK yang dilaksanakan pada pelaku usaha ikan air tawar yaitu bapak Heri Sudarwanto dengan nama usaha "BERKAHKU" beliau merupakan pelaku usaha budidaya ikan air tawar yang berlokasi di desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember, telah terlaksana sesuai dengan beberapa target yang ingin dicapai. Sejauh ini, kegiatan pendampingan dan pelatihan kepada pelaku UMKM ikan air tawar dengan mengedukasi inovasi produk ikan air tawar menjadi makanan frozen untuk meningkatkan nilai jual dan daya tahan produk, sebagian telah dijalankan dengan baik dan lancar. Adapun serangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan dari tahap awal/survei pendahuluan sampai dengan akhir September 2021 adalah sebagai berikut:

1. Survei awal dan sosialisasi program PPK yang akan di berikan kepada , yang dilaksanakan pada pelaku usaha ikan air tawar yaitu bapak Heri Sudarwanto dengan nama usaha "BERKAHKU" beliau merupakan pelaku usaha budidaya ikan air tawar yang berlokasi di desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember seperti:
 - a. Memberikan knowledge kepada pelaku pendidik tentang nilai ekonomi dan daya tahan bagi produk frozen food,
 - b. Memberikan pendampingan dan pelatihan tentang proses pembuatan frozen food beserta cara Packaging yang memanfaatkan teknologi seperti food vacuum sealer
 - c. Memberikan motivasi dalam pemanfaatan website dan e-commerce secara continues dalam rangka memberikan informasi kepada pasar atau calon pelanggan secara intensif guna meningkatkan image positif brandnya dan sekaligus sebagai sarana komunikasi marketing. yang akan dilaksanakan dengan melalui metode ceramah dan FGD. Kegiatan ini berjalan dengan cukup baik dan dapat diterima oleh pihak terkait,
2. Tim PPK telah melakukan 3 kali kunjungan:
 - a. Kunjungan awal adalah sosialisai program PPK
Kunjungan kedua adalah memberikan konsultasi/pendampingan dan pelatihan terkait pembuatan frozen food, penggunaan Packaging yang memanfaatkan teknologi seperti food vacuum sealer yang memanfaatkan 2 tenaga ahli. Kegiatan diatas berlangsung di lokasi mitra, yaitu pemilik usaha "BERKAHKU" beliau merupakan pelaku usaha budidaya ikan air tawar yang berlokasi di desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember, kegiatan berjalan lancar, kegiatan program PPK dilengkapi seperti adanya spanduk, konsumsi, foto-foto kegiatan. Proses konsultasi/pendampingan dan pemberian pelatihan dilakukan dengan mengikuti protokol kesehatan sesuai anjuran pemerintah. Berdasarkan hasil dari implementasi berbagai kegiatan yang telah

dijelaskan sebelumnya, sejauh ini, luaran yang telah tercapai adalah sebagai berikut, sesuai dengan rencana capaian yang telah dirumuskan sebelumnya maka target luaran yang dihasilkan dari pengabdian ini adalah:

- 1) Pada awal tahun 2021 dengan dana yang disetujui oleh LP2M Universitas Jember, tim membuat sketsa perencanaan untuk mengembangkan inovasi olahan produk ikan air tawar dan pengembangan pangsa pasar serta memberikan edukasi tentang manfaat dan pentingnya melakukan perubahan bisnis terutama dibidang teknologi dalam menjangkau pangsa pasar.
- 2) Hasil karya berupa inovasi pengolahan ikan tawar melalui frozen food serta pengembangan pangsa pasar melalui edukasi pengetahuan tentang ICT seperti e-commerce guna menjangkau pangsa pasar yang lebih luas.
- 3) Hasil Karya program pengabdian kemitraan dikemas dan dipublikasikan dalam media massa/video kegiatan yang diunggah di kanal Youtube. Dalam proses pelaksanaan pengabdian berbasis penelitian ini, tim secara intens dan terjadwal terjun ke lapangan bertemu dengan mitra untuk mengidentifikasi kebutuhan dan permasalahan yang dirasakan mitra. Kegiatan ini dilakukan agar aplikasi ICT dan pelatihan pembuatan frozen food yang dibangun mampu menjadi solusi yang efektif dan efisien serta tepat sasaran bagi mitra.

3.2 Realisasi Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan Program Pengabdian Kemitraan (PPK) kepada masyarakat di Mitra yaitu pemilik usaha "BERKAHKU" sebagai salah satu pelaku usaha budidaya ikan air tawar yang berlokasi di desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember, berawal dari isu dimana kondisi dimana Kurang populernya ikan air tawar di wilayah Jember juga menyebabkan daya tarik konsumen lebih rendah dibandingkan ikan laut. Berdasarkan hal tersebut, maka diperlukan suatu inovasi mengenai diversifikasi produk dari ikan air tawar yang memiliki penampilan lebih menarik, mudah dan praktis untuk disiapkan, serta lezat untuk dinikmati. Produk olahan ikan air tawar juga dapat menghilangkan kejenuhan konsumen pada produk yang monoton yaitu ikan mentah yang digoreng, disup atau dibakar saja. Dengan biaya produksi pengolahan yang dapat ditekan rendah sesuai dengan proses yang diinginkan, namun mampu menghasilkan produk olahan yang menarik dan memiliki waktu simpan lebih lama akan meningkatkan prospek jual dari ikan air tawar. Bentuk makanan olahan dari ikan air tawar ini akan cocok dikonsumsi oleh orang-orang sibuk karena cepat saji namun bergizi tinggi. Bentuk olahan ikan air tawar yang diusulkan dalam program ini adalah olahan ikan air tawar dalam bentuk frozen, maka Langkah awal yang tim lakukan adalah FGD, dimana dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus 2021 dengan rencana kerja yaitu sosialisasi dan FGD Program pengabdian dari tim kepada mitra UMKM Berkahku, tanggal 19 oktober 2021 rencana kerja pelatihan dan pendampingan oleh tim ahli dengan memberikan motivasi, tips terjun di bisnis frozen food setelah itu lanjut sosialisai pembuatan frozen food, penggunaan meat greander dan food vacuum seal, dan tanggal 10 november 2021 dengan rencana kerja yaitu memberikan knowledge terhadap mitra tentang manfaat packaging frozen food dengan food vacuum seal supaya memiliki daya tahan yang lama tanpa penggunaan bahan pengawet, Dimana lokasi dari 3 shechedule kegiatan PPK tersebut dilaksanakan di salah satu ruangan dari rumah pemilik usaha "BERKAHKU" sebagai salah satu pelaku usaha budidaya ikan air tawar yang berlokasi di desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan metode ceramah (penyuluhan), simulasi, diskusi serta pendampingan pemberian pelatihan penggunaan

pembuatan frozen food disertai praktek langsung dengan memanfaatkan peralatan memasak yang disediakan oleh pelaku UMKM yaitu pemilik usaha ikan air tawar “BERKAHKU”, Kegiatan di awal program yang dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus 2021 diskusi dan FGD tentang sosialisasi program PPK yang diikuti oleh pemilik usaha beserta karyawannya, dan Kegiatan pengabdian dilakukan di salah satu ruangan di rumah pemilik usaha “BERKAHKU” dari hasil. Selain itu tim dan mitra juga melakukan FGD dengan hasil komunikasi terkait kebutuhan untuk menunjang kegiatan inovasi usaha ikan air tawar, diantaranya menentukan kebutuhan untuk pelatihan frozen food, peralatan teknologi apa saja yang akan digunakan dalam proses pembuatan frozen food hingga packagingnya supaya bertahan lama di simpan tetapi tidak menggunakan pengawet, bagaimana cara memperkenalkan produk baru ini kepada konsumen, bagaimana peranan e-commerce dalam mendapatkan pangsa pasar

Tim PPK juga melihat dalam masa pandemi kegiatan usaha ikan air tawar “BERKAHKU” yang permasalahan yang dihadapi oleh mitra karena tidak adanya pengunjung sehingga berdampak pada jumlah pemasukan dari usahanya, wisata pemancingannya juga tutup, wisata kuliner ikan air tawar juga tidak jalan, bahkan mereka tidak berafilias dengan platform seperti gofood, ini disebabkan mitra tetap kekeh pada konsep usaha yang sudah ada dan tidak melakukan inovasi atau recovery usaha, seperti tetap menjalankan paket wisata pemancingan beserta pengolahan hasil pemancingan dari pengunjung, dan pemilik usaha tidak mau mengambil resiko berinovasi dalam olahan produknya, sehingga kami Tim PPK menawarkan untuk melakukan pendampingan pemilik usaha beserta karyawannya, untuk melakukan diversifikasi usaha, yaitu membuka usaha baru pengolahan ikan air tawar menjadi frozen food, selain itu kami juga menawarkan pendampingan untuk pemanfaatan media sarana promosi seperti emoji atau berafilias dengan platform e-commerce berbasis android sebagai sarana informasi dalam melakukan komunikasi marketing kepada calon pelanggan atau konsumen potensial sehingga bisa membantu mitra meningkatkan awareness brand produk barunya, supaya konsumen mampu mengenal dan mengingat brand untuk meningkatkan keputusan seseorang untuk membeli barang. Karena Sebuah transaksi pembelian menjadi agak sulit dilanjutkan bila konsumen baru pertama kali mengetahui kategori produk dari brand tersebut.

Pendampingan dan pelatihan yang kedua yang dilaksanakan pada tanggal 19 oktober 2021 dengan rencana kerja pelatihan dan pendampingan oleh tim ahli dengan memberikan motivasi, tips terjun di bisnis frozen food setelah itu lanjut sosialisai pembuatan frozen food, penggunaan meat greander dan food vacuum seal, yang disampaikan oleh 2 tim ahli di bidang frozen food dan Tim PPK dari UNEJ diawali dengan memberikan motivasi dan membedah Tips dari pelaku bisnis yang sukses bisnis di Frozen Foods. Baik dari pelaku usaha lama sukses maupun yang baru, kegiatan ini berlangsung di rumah dari pemilik usaha ikan air tawar “BERKAHKU” di desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember. Motivasi dan tips sebagai pendahulu, dimana tim PPK memberikan 10 tips terkait bisnis frozen food: (i) Memulai dari yang sedikit. Ketepatan pelaku UMKM memilih dan fokus jenis frozen food yang akan dikembangkan merupakan hal penting untuk keberhasilan keberlanjutan bisnis frozen food. (ii) Mencari ilmu dari konsumen lalu kepiawaian pelaku usaha untuk memodifikasi. Saran dan informasi dari pelanggan atau disebut juga Customer Feedback sangatlah penting. Kadang kala saran itu susah dilakukan, untuk itu pelaku usaha harus belajar. (iii) Membangun image produk melalui brand, foto, kualitas rasa dan bungkus (packaging), karena era 4.0 calon konsumen maupun pelanggan mengkases informasi secara online, baik itu melalui whatsapp, toko online seperti shopee, ojek online, instagram, maupun media sosial lainnya, teknik ini jelas

membutuhkan foto. Pelanggan atau calon konsumen akan melihat produk frozen food melalui foto, karena dengan foto bisa memperkuat branding dan menarik perhatian, pemilik bisnis pun jadi lebih mudah meningkatkan kepercayaan konsumen. pemilik bisnis pun jadi tidak kesulitan untuk mempromosikan bisnis kulinernya ke banyak orang. Jika foto yang di tampilkan berkualitas, orang-orang pun jadi lebih yakin untuk mencobanya. (iv) Menyiapkan Peralatan Bisnis Frozen Food Rumahan Memiliki peralatan yang berkualitas untuk memulai bisnis frozen food sangat penting. Tidak perlu mahal, yang penting berkualitas. (v) Berjualan ke teman dan Kenalan, memanfaatkan Power of WOM Positif bahkan sebelum memasak, atau lebih tepatnya membuka system open PO (pre order), artinya, sebelum membuat frozen foodnya, si pemilik akan menawarkan barangnya ke calon pembeli lalu calon pembeli tersebut mendaftar sebagai pembeli. Beberapa hari kemudian barang baru dibuat dan dikirim ke pembeli. (vi) Melakukan teknik Pemasaran yang tepat dan gigih. Untuk membangkitkan motivasi bisnis ini maka narasumber memberikan informasi tentang pelaku bisnis frozen food dari daerah payakumbuh, Sumatera Barat yaitu "Samara Frozen Foods" yang punya omset 100 – 130 juta per bulan. Pemiliknya telah berhasil menjadi salah satu pemasok di Transmart. (vii) Arus Kas adalah Raja (Cash Flow is King) bukan Modal. Untuk bisnis yang sudah jalan, Ini adalah tips nomor satu. Kunci sukses bisnis itu arus kas. Pelaku usaha harus punya kas untuk membayar supplier, karyawan, pajak, dan pemberi utang. (viii) Memanfaatkan Pemasaran Online, hampir semua barang dijual secara online. Termasuk Frozen Foods. Pelaku usaha bisa memanfaatkan beberapa saluran berikut. toko online seperti tokopedia, shopee, dan bli bli, Instagram, Status Whatsapp, Iklan seperti google ads, Facebook ads, Instagram Ads, dan yang terpenting apapun saluran onlinenya, pemilik usaha harus mampu membalas chat customer dengan cepat, segera mungkin mengirimkan barang atau pesanan, dan jangan lupa harus memfoto yang bagus dan menanyakan testimoni atau review dari konsumen yang sudah membeli, (ix) Daftarkan lisensi makanan, Sesudah Bisnis Frozen Food Rumahan membesar, pelaku usaha harus memikirkan Merk dan mendapatkan Lisensi. Ini untuk memudahkan pemilik usaha menjual ke distributor dan menitipkannya ke toko toko. Seperti masuk ke Transmart, Indomaret, dan Sejenisnya, (x) Dapatkan sertifikat GMP (Good Manufacturing Product), Menjual sendiri mungkin bisa mendapat margin keuntungan yang besar, tapi bisa menjual ke Swalayan seperti Transmart atau minimarket seperti Indomaret akan sangat melipatgandakan penjualan. Demikianlah tips sekaligus motivasi yang tim PPK sampaikan melalui percakapan non formal di rumah pemilik usaha "BERKAHKU" sebagai salah satu pelaku usaha budidaya ikan air tawar yang berlokasi di desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember

Pendampingan dan pelatihan yang ketiga yaitu tanggal 10 november 2021 dengan rencana kerja yaitu memberikan knowledge tentang manfaat packaging frozen food dengan food vacuum seal supaya memiliki daya tahan yang lama tanpa penggunaan bahan pengawet. Dengan memberikan tips kepada pemilik usaha bahwa Jika terjun ke dalam bisnis frozen food, tidak perlu khawatir. Karena praktis dan mudah untuk disajikan, karena banyak orang yang menggemari makanan jenis yang satu ini karena mudah untuk dimasak. Tak hanya itu saja, frozen food pun juga awet ketika disimpan. Tapi yang perlu di perhatikan ketika ingin menjajal bisnis yang satu ini adalah bagaimana cara packing frozen food secara tepat agar tetap aman sampai di tujuan dalam keadaan yang baik. Makanan dari jenis frozen food, termasuk makanan yang riskan untuk dikirim, apalagi jika dikirim ke luar pulau. Harus melalui serangkaian packing yang tepat, agar makanan yang dikirim, tidak hanya aman, dari segi bentuk dan rasa, tetapi juga menjaga kualitas makanan yang dikirim tersebut. Yaitu dengan

menggunakan kemasan tertutup dan juga kedap udara. Tujuannya tidak lain untuk mencegah bakteri masuk atau ada benda asing masuk ke dalam produk makanan tersebut. Maka dapat memilih plastik dari jenis PE atau juga HDPE, yaitu dengan menggunakan alat vacuum Sealer

Pada umumnya bakteri akan menyebabkan kebusukan atau basi ketika disimpan dan dibiarkan di dalam suhu ruangan, namun ketika menggunakan vakum sealer maka makanan yang awalnya hanya bisa disimpan dalam waktu 3 hingga 5 hari kini bisa bertahan lebih lama dan lebih awet hingga bisa mencapai 15 atau 20 hari tanpa mengubah rasa dan juga mengubah bentuk dari makanan tersebut. Perlu diperhatikan juga bahwa tidak semua makanan bisa disama ratakan proses pembusukannya ketika sudah menggunakan vakum. Ada beberapa makanan yang akan lebih awet ada juga yang masih bersifat sementara awetnya atau cepat sekali membusuk. Penggunaan vakum sealer sangat memberikan kontribusi yang baik untuk industri makanan terutama yang ada di rumahan karena dengan menggunakan alat tersebut makanan yang awalnya harus dijual cepat akibat memiliki daya tahan yang lumayan sedikit kini bisa lebih bertahan lama karena bisa dimasukkan ke dalam kemasan yang diberikan efek vakum. Dengan demikian maka kerugian akan diminimalisasi dan pedagang akan jauh merasa aman terhadap produk yang dijualnya dikarenakan bisa lebih bertahan lama dan bisa dipasarkan ke tempat yang lebih jauh dari jangkauan yang sudah ada sebelumnya.



Gambar 2. Proses pembuatan produk frozen food bersama narasumber

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari kegiatan pengabdian berbasis penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa program yang telah direncanakan dan diskusikan akan membantu meningkatkan pemasaran melalui pemanfaatan teknologi serta inovasi produk. Kegiatan pertama adalah sosialisasi program dalam peningkatan pengetahuan tentang teknologi dalam memasarkan produk. Kegiatan kedua adalah memberikan demonstrasi kepada mitra oleh cheff dalam melakukan inovasi produk dari bahan dasar ikan tawar menjadi produk olahan frozen food. Hambatan saat ini adalah minimnya alat seperti vacuum sealer untuk menghisap seluruh udara yang ada didalam kemasan produk olahan serta mitra belum memiliki keinginan untuk berafiliasi dengan e-commerce berbasis android, karena usaha frozen food masih mau merintis sehingga memiliki ketakutan jika tidak bisa memenuhi permintaan pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Adimihardja, K. & H.H., 2003. Participatory Research Appraisal: Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat. Bandung: Penerbit Humaniora.
- Bhandari, B.B. 2003. Participatory Rural Appraisal. In: Kanagawa, japan: Institute for Global Environmental Strategies (IGES)
- Kotler. Philip., and Kevin Lane Keller. 2016. Marketing Management. 15th. Global Edition. Pearson Education Limited.
- Simatupang, T. M. (2008). Perkembangan Industri Kreatif. School of Business and Management of the Bandung Institute of Technology, 1–9.
- Sommerville, I. (2010). Software Engineering. Software Engineering. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2362.2005.01463.x>
- Suyanto, B. (2014). Sosiologi ekonomi. Prenada Media.