

## **Mekanisasi Pengolahan dan Manajemen Pemasaran Secara Online Terasi Udang Rebon**

### ***The Mechanization of Processing and Online Marketing Management For the Sale of Shrimp Paste (Rebon Shrimp)***

**Irkhos<sup>1\*</sup>, Isma Coryanata<sup>2</sup>, Jarmuji<sup>3</sup>, Nanang Sugianto<sup>4</sup>**

<sup>1,4</sup>Jurusan Fisika Universitas Bengkulu

<sup>2</sup>Jurusan Akuntansi Universitas Bengkulu

<sup>3</sup>Jurusan Peternakan Universitas Bengkulu

Email: irkhosazir@gmail.com<sup>1</sup>, ismacoryanata@yahoo.com<sup>2</sup>,

jarmuji\_78@yahoo.com<sup>3</sup>, nanangsugiantosugi@gmail.com<sup>4</sup>

\*Corresponding author: irkhosazir@gmail.com<sup>1</sup>

#### **ABSTRAK**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan di RT. 09 kelurahan Malabero Kota Bengkulu. Mitra sasaran kegiatan pengabdian ialah perwakilan nelayan tradisional yang berada di RT. 09 Kelurahan Malabero Kota Bengkulu. Mitra kegiatan berjumlah 5 (lima) orang yang terdiri dari nelayan pembuat terasi dan ibu-ibu yang menjual terasi udang rebon. Kegiatan ini difokuskan pada peningkatan produksi dan manajemen pemasaran terasi udang rebon. Adapun tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kapasitas produksi terasi udang rebon serta memperluas target pemasaran produk. Metode pelaksanaan kegiatan terdiri dari; pelatihan penggunaan serta pengadaan mesin penggilingan bahan baku terasi udang rebon untuk meningkatkan produksi dan pelatihan pemasaran produk secara online melalui media penjualan online untuk memperluas target pemasaran produk. Hasil yang diperoleh melalui kegiatan ini adalah peningkatan kapasitas produksi bahan baku terasi dari 30 kg/hari secara manual menjadi 60 kg/hari menggunakan mesin penggilingan. Hasil lainnya adalah bertambahnya target pemasaran yang sebelumnya dipasarkan langsung di pinggir jalan, saat ini sudah dipasarkan secara online di e-commerce.

**Kata Kunci:** Mekanisasi; pemasaran online; terasi; udang rebon.

#### **ABSTRACT**

Community service activities have been carried out in RT. 09 Malabero (Urban Village), Bengkulu City. The partners of this engagement program are representatives of traditional fishermen who are in the RT. 09 Malabero Village Bengkulu City. They numbered 5 (five) people consisting of fishermen making shrimp paste or rebon shrimp (*Mysis relicta*) and the mothers selling them. This program is focused on increasing the number of production and marketing management of shrimp paste. This activity aims to increase the production capacity of shrimp paste and expand product marketing targets. The method of carrying out activities consists of; Training in the use and procurement of raw shrimp paste milling machine to increase production and online product marketing training through online sales media to expand product marketing targets. The result of this program that the capacity of shrimp paste raw material production is increased from 30 kg/day (manual technic) to 60 kg/day by a milling machine. Also, the marketing targets that were previously marketed directly on the side of the road, currently being marketed online in e-commerce has increased the income for them.

**Keywords:** mechanization, e-commerce, shrimp paste, *mysis relicta*

## **PENDAHULUAN**

Potensi perikanan laut Provinsi Bengkulu 126.217 Ton per tahun, namun pemanfaatannya baru 21.421 Ton per tahun (16,97 %) (Cahyadinata, 2018). Sebagian besar masyarakat yang berada di sepanjang garis pantai provinsi Bengkulu berprofesi sebagai nelayan kecil atau tradisional (Asriani, 2007). Jumlah nelayan di pesisir pantai Kota Bengkulu secara kuantitas cukup banyak. Jumlah rumah tangga nelayan usaha perikanan Kota Bengkulu sebanyak 1.587 kepala keluarga (DKPP, 2016). Jumlah masyarakat yang berprofesi sebagai nelayan tradisional di kota Bengkulu berdasarkan data BPS Kota Bengkulu pada tahun 2016 cukup banyak.

Jenis ikan tangkapan di wilayah perairan Bengkulu sangat beragam, antara lain jenis tuna, cakalang, bawal, kerapu, kakap, udang rebon, udang putih, udang windu, lobster, dan teripang. Sedangkan untuk pasaran lokal dan regional, meliputi komoditi ikan tongkol, tenggiri, cucut, gurita, udang dogol, layur, cumi-cumi, dan lain-lain (Bank Indonesia, 2003).

Berdasarkan data BPS Kota Bengkulu (2017) jumlah nelayan di Kecamatan Teluk Segara berjumlah 166 kepala keluarga. Salah satu potensi yang dimiliki perairan kota Bengkulu adalah komoditas udang rebon (Lismawati, 2012). Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu nelayan tradisional di kelurahan Malabero yaitu Bapak

Safrudin, saat musim udang rebon yaitu sekitar bulan Juli hingga November, kelompok Bapak Safrudin yang terdiri dari empat perahu mampu membawa tangkapan udang rebon hingga 1 (satu) ton dalam satu kali melaut (satu malam). Dalam 1 (satu) minggu mereka melaut hingga 4 (empat) kali.

Sebagian dijual lagi sebagai bahan baku terasi yang digiling secara manual. Bahan baku tersebut dijual kepada pengepul dari luar Provinsi Bengkulu yang akan diolah menjadi terasi. Sebagian nelayan mengolah udang rebon menjadi terasi secara tradisional dan menjualnya sendiri di pinggir jalan.

Pengolahan terasi secara manual hanya mampu dihasilkan 30 kg bahan baku terasi. Jika Menggunakan mesin penggiling dengan kapasitas 60 kg/jam, maka mitra mampu mengolah lebih banyak bahan baku terasi. Mitra memasarkan terasi dipinggir jalan kepada pembeli yang sebagian besar adalah wisatawan lokal. Jika target pemasaran diperluas secara online, maka akan meningkatkan penjualan mitra (Zulfikar 2019).

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi terasi udang rebon melalui mekanisasi pengolahan bahan baku terasi udang rebon serta memperluas target pemasaran melalui pemanfaatan media penjualan secara online.

## **METODE PENELITIAN**

Metode pelaksanaan untuk menyelesaikan permasalahan mitra yaitu bidang produksi dan pemasaran yaitu metode pelatihan dan pendampingan. Secara sistematis tahapan kegiatan yang akan dilaksanakan diuraikan sebagai berikut:

### **1. Tahap Persiapan**

Kegiatan pengabdian ini diawali dengan sosialisasi kegiatan ke mitra sasaran. Pada tahapan ini mitra diberikan beberapa informasi tentang jadwal kegiatan, bentuk kegiatan, materi pelatihan serta target yang akan dicapai. Tahapan selanjutnya tim pengabdian bersama mitra menyiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan dalam pelaksanaan kegiatan. Mitra diberikan dokumen materi pelatihan terkait penggunaan mesin penggiling serta materi tentang manajemen pemasaran produk secara online. Pada tahap persiapan dilakukan koordinasi tim dengan LPPM dan mitra sasaran pengabdian, pengurusan perizinan di kelurahan Malabero Teluk Segara Kota Bengkulu, penyusunan rencana dan jadwal kegiatan serta dilakukan pembagian tugas kerja anggota tim.

### **2. Pelaksanaan Kegiatan**

Pada tahapan pelaksanaan kegiatan dilakukan :

- a. Sosialisai jadwal kegiatan dan materi kegiatan di lokasi pengabdian
- b. Pengumpulan alat dan bahan yang dibutuhkan di lokasi pengabdian

- c. Penyampaian materi tentang mesin pembuatan terasi di lokasi pengabdian.

- d. Penyampaian materi tentang nilai gizi dan higienitas produk.

- e. Pendampingan penggunaan mesin penggiling di lokasi pengabdian.

- f. Pelatihan manajemen usaha dan pemasaran produk secara online.

- g. Penyerahan alat untuk kelompok nelayan yang telah terbentuk di lokasi pengabdian.

Untuk menjamin agar pelaksanaan kegiatan berjalan sesuai dengan rencana maka setiap tahapan kegiatan akan dilakukan monitoring. Persoalan pelaksanaan tiap tahapan segera diatasi agar tidak menghambat tahapan kegiatan selanjutnya. Monitoring dan evaluasi juga dilakukan di masa akhir kegiatan agar tujuan kegiatan pengabdian benar-benar tercapai dan bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Mitra sasaran di RT. 09 kelurahan Malabero juga memproduksi sendiri terasi dengan kuantitas dan kualitas produksi yang masih rendah karena diproses secara manual tanpa mesin pengolah. Dalam satu hari, udang rebon hanya mampu digiling menjadi adonan bahan baku terasi maksimal 30 kg. Pangsa pasarnya pun terbatas hanya pengguna jalan yang kebetulan melintas di sepanjang jalan RT. 09 kelurahan Malabero. Kondisi ini menyebabkan hasil melaut belum

optimal meningkatkan kesejahteraan nelayan. Solusi yang disepakati bersama mitra sasaran yaitu proses pembuatan terasi yang selama ini dilakukan secara manual dirubah secara mekanisasi menggunakan mesin penggiling. Sedangkan terasi yang selama ini dikemas tanpa merek dan dipasarkan secara tradisional dipinggir jalan diperluas target pemasarannya melalui media penjualan secara online.

### **1. Pelaksanaan Pelatihan**

#### **a. Pelatihan pengolahan Terasi.**

Permasalahan kuantitas produksi terasi kelompok mitra PPM diselesaikan melalui mekanisasi penggilingan bahan baku. Udang rebon hasil tangkapan mitra dibersihkan untuk memisahkannya dari kotoran hingga bersih (Gambar 1).



Gambar 1: Udang rebon dibersihkan dan dikeringkan sebelum digiling.

Udang rebon dibersihkan kemudian dikeringkan di dalam rumah pengering untuk mengurangi kandungan airnya. Udang rebon yang sudah kering selanjutnya dicampur garam dengan perbandingan 1:10.

Selanjutnya digiling menggunakan mesin penggiling berkapasitas 60 kg/jam hingga halus berbentuk adonan yang menjadi bahan baku terasi (Gambar 2).



Gambar 2: Pengadaan mesin penggiling terasi bagi kelompok mitra PPM

Dalam satu hari, kelompok mitra PPM mampu menggiling udang rebon lebih kurang 300 kg (Gambar 3). Jika digiling secara manual mitra hanya mampu menggiling udang rebon lebih kurang 30 kg per hari.



Gambar 3: Proses penggilingan udang rebon sebelum fermentasi

Bahan baku tersebut kemudian disimpan di dalam tempat yang tertutup rapat agar terjadi proses fermentasi selama lebih kurang dua hingga tiga hari. Setelah itu adonan yang telah melalui proses fermentasi dicetak sesuai dengan ukuran yang diinginkan (Gambar 4).



Gambar 4: Terasi yang sudah dicetak sebelum pengemasan

Terasi dicetak dalam berbagai variasi berat atau ukuran mulai dari 250 gram, 500 gram hingga 1.000 gram. Terasi yang telah dicetak kemudian dikemas sebelum dipasarkan.

#### **b. Pemasaran secara online.**

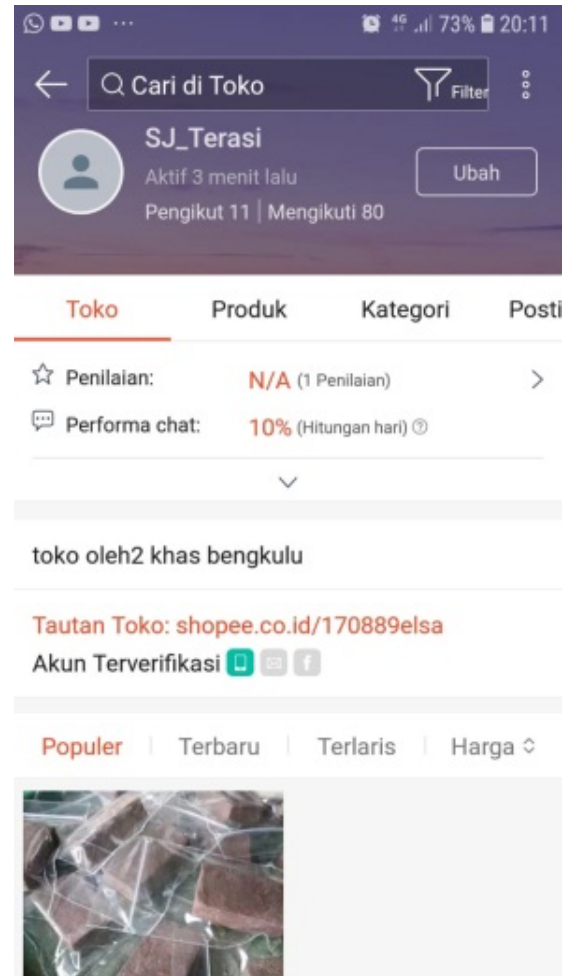
Kelompok mitra PPM selain memproduksi terasi juga memasarkan langsung produk mereka di pinggir jalan. Sebelum kegiatan pengabdian ini, mitra memasarkan terasi dengan kemasan seadanya menggunakan plastik tanpa merk. Pemasarannya terbatas hanya dipasarkan kepada pengguna jalan yang kebetulan melewati dagangan mereka. Melalui kegiatan pengabdian ini tim PPM memberikan pelatihan manajemen pemasaran untuk memperluas target pemasaran. Mitra diberikan keterampilan tentang pengemasan produk agar lebih menarik (Gambar 5). Produk diberikan merk agar lebih dikenal dan menjadi ciri khas produksi mereka (Alfin, 2016).





Gambar 5: Desain kemasan terasi udang rebon produksi mitra kegiatan PPM

Mitra dibimbing dalam memasarkan produk mereka secara online. Pemasaran secara online dilakukan dengan memanfaatkan e-commerce yang telah tersedia cukup banyak saat ini. Mitra diberikan keterampilan dalam penggunaan aplikasi penjualan online shopee dengan nama toko SJ Terasi (Gambar 6)



Gambar 6: Akun toko online untuk pemasaran terasi udang rebon produksi mitra PPM

Berdasarkan hasil evaluasi terhadap kegiatan pelatihan pemasaran online, diketahui bahwa terjadinya peningkatan jumlah penjualan. Sebelum kegiatan ini dilaksanakan mitra hanya mampu menjual terasi rata-rata 60 kg dalam satu bulan. Setelah kegiatan pengabdian ini terlaksana, mitra mampu menjual terasi hingga 200 kg dalam satu bulan. Diharapkan melalui kegiatan ini kelompok mitra PPM dapat mengembangkan usahanya dimasa mendatang.

Pengetahuan dan keterampilan yang mereka miliki akan menjadi bekal untuk menularkannya kepada kelompok-kelompok nelayan lainnya di kota Bengkulu.

## **SIMPULAN**

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) telah berjalan dengan baik meskipun terdapat beberapa perubahan jadwal. Perubahan jadwal terjadi disebabkan perubahan signifikan musim udang rebon. Kegiatan pengabdian ini merupakan langkah awal bagi nelayan tradisional di RT.09 Malabero dalam peningkatan produksi serta perluasan target pemasaran produk. Melalui kegiatan ini dapat dirasakan manfaat oleh mitra berupa peningkatan produksi bahan baku terasi dari 30 kg/hari secara manual menjadi 60 hingga 300 kg/hari menggunakan mesin penggilingan. Hasil lainnya adalah bertambahnya target pemasaran yang sebelumnya dipasarkan langsung di pinggir jalan dengan rata-rata penjualan 60 kg per bulan, saat ini sudah dipasarkan secara online di e-commerce dengan penjualan rata-rata menjadi 200 kg per bulan.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Karya tulis ini adalah hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh tim pengabdian Universitas Bengkulu tahun 2019. Tim pengabdian mengucapkan terimakasih kepada DRPM DIKTI atas dukungan dana dan arahan yang membangun. Kami

juga mengucapkan terimakasih kepada LPPM Universitas Bengkulu atas semua dukungan hingga terlaksananya kegiatan pengabdian ini serta terimakasih kepada seluruh pihak yang telah berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian ini.

## **DAFTAR PUSTAKA**

1. Alfin, N.F.M, 2016., *Pengaruh Desain Produk, Bentuk Kemasan Dan Bahan Kemasan Terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus Teh Hijau Serbuk Tocha).*, Jurnal Ekonomi Manajemen, Vol. 2 No. 2.
2. Bank Indonesia, 2013., *Pola Pembiayaan Umkm Usaha Pengolahan Ikan Kering Kota Bengkulu.*, Laporan Penelitian, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Bengkulu, Provinsi Bengkulu
3. Badan Pusat Statistik, 2017., *Kota Bengkulu Dalam Angka.* BPS Kota Bengkulu, Kota Bengkulu
4. Cahyadinata I, Dkk, 2018., *Potensi Pengembangan Perikanan Tangkap Pada Pulau Kecil Terluar (Studi Kasus Pulau Enggano Provinsi Bengkulu)*, Jurnal Agriseip, Vol. 17 No. 2.
5. Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Bengkulu, 2016., *Potensi Usaha dan Peluang Investasi Kelautan dan Perikanan Provinsi Bengkulu*, DKP Provinsi Bengkulu, Provinsi Bengkulu
6. Ketut Sukiyono Dan M. Mustopa Romdhon, 2016.,

*Efisiensi Alokatif Faktor Produksi Pada Usaha Perikanan Tangkap Di Kota Bengkulu: Kasus Pada Alat Tangkap Gillnet, Jurnal Saintek Perikanan Vol.11 No.2*

7. Lismawati, dkk, 2012., *Diversifikasi Pengolahan Udang Rebon Menjadi Produk yang akan Meningkatkan Pendapatan Keluarga Nelayan di Desa Pondok Kelapa, Kabupaten Bengkulu Tengah. Laporan Pengabdian Kepada Masyarakat. Universitas Bengkulu*
8. Velentina, R.A. 2018., *Kebijakan Pembiayaan Bagi Nelayan Tradisional, Jurnal Masalah-Masalah Hukum, Universitas Diponegoro, Semarang.*
9. Zulfikar F, 2019., *Efektivitas Penjualan Online Melalui Media Sosial Pada Perusahaan Cv Billionaire Sinergi Korpora (Billionaire Store), Prosiding Frima.*