

NASKAH ORISINAL

Inovasi Olahan Ikan Laut Bernilai Ekonomi dan Peningkatan Wisata Pesisir Utara Dsn. Mampon, Kel Gadon, Kec. Tambakboyo Tuban, Jawa Timur

Soehardjoepri¹ | Muslichah Erma Widiana^{2,*} | Mohamad Atok¹ | Mahmudah Enny Widyaningrum² | Ulil Azmi¹ | Aimmatul Ummah Alfajriyah¹ | Galuh Oktavia Siswono¹ | Prilyandari Dina Saputri¹ | Moch. Taufik Hakiki¹ | Yulius Hari³ | Imam Safawi Ahmad¹

¹Departemen Aktuaria, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia

²Departemen Manajemen, Universitas Bhayangkara, Surabaya, Indonesia

³Departemen Teknik Informatika, Universitas Widya Kartika, Surabaya, Indonesia

Korespondensi

*Muslichah Erma Widiana, Departemen Manajemen, Universitas Bhayangkara, Surabaya, Indonesia. Alamat e-mail: erma@ubhara.ac.id

Alamat

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bhayangkara, Jl. Ahmad Yani 114 Surabaya, Indonesia

Abstrak

Mitra pada program pengabdian ini adalah UD.MOM dengan pemiliknya Triyana Fajar Rita yang juga sebagai ketua kelompok paguyuban wanita pesisir Tuban Jawa Timur. UD.MOM membuat terobosan baru yaitu mengolah hasil laut untuk dikeringkan dan dijadikan camilan “*Crispy*”. Hal ini dilakukan antara lain untuk pemanfaatan ketersediaan bahan baku yang melimpah agar turut menjaga keseimbangan *supply* dan *demand*, serta solusi agar produk dapat dinikmati dalam kurun waktu yang lebih lama dengan kualitas yang tetap terjaga. Camilan “*Crispy*” memiliki manfaat meningkatkan variabilitas kuliner yang ada sebagai daya tarik kota Tuban dan memiliki kandungan berbagai macam vitamin dan zat-zat yang berguna untuk tubuh. Namun terdapat permasalahan yang dihadapi mitra yakni 1) persediaan hasil produksi olahan ikan laut “*Crispy*” tidak dapat mengimbangi permintaan konsumen; 2) hanya tersedia olahan ikan laut “*Crispy*” rasa original (varian rasa terbatas); 3) pemasaran produk dengan cara konvensional sehingga cakupa area masih terbatas di sekitar wilayah Jawa Timur; 4) aspek manajemen usaha belum diterapkan. Metode yang digunakan dalam memberi solusi untuk mitra yakni pelatihan, pendampingan, penggunaan dan perawatan penggunaan mesin *chest freezer*. Telah dilakukan pelatihan penambahan varian rasa, pendampingan untuk pemasaran secara *e-marketing*, serta pemberian pemahaman manajemen dan *entrepreneurship* yang aplikatif. Sehingga mitra memiliki *skill* entrepreneur, muncul wirausaha baru, dan mampu menjawab tantangan masa depan berdasar IPTEKS.

Kata Kunci:

Camilan “*Crispy*”, *E-Commerce*, *Entrepreneurship*, *Supply and Demand*

1 | PENDAHULUAN

1.1 | Latar Belakang

Wilayah Kabupaten Tuban berada di jalur pantai utara (Pantura) Pulau Jawa, dengan panjang garis pantai mencapai 65 km^[1]. Panjangnya garis pantai berdampak pada melimpahnya hasil laut yang dihasilkan Kota Tuban. Kota Tuban berada di jalan arteri primer yang menghubungkan ibukota Provinsi Jawa Timur dengan ibukota Provinsi Jawa Tengah, sehingga menjadi lokasi strategis yang secara lebih lanjut menyebabkan tingginya potensi perkembangan ekonomi daerah menjadi lebih cepat. Pemberdayaan rumah tangga perikanan menjadi kegiatan atau agenda yang begitu penting bagi pemerintah Tuban. Mengutip dari Kabupaten Tuban Dalam Angka rilis BPS Tuban 2021 yang menyebutkan bahwa tingkat pengangguran terbuka serta penduduk miskin semakin meningkat pada periode 2019-2021. Padahal jumlah nelayan di Kabupaten Tuban pada tahun 2020, baik nelayan laut maupun nelayan perairan umum adalah 3.276 dan 1.754. Ditambah dengan peningkatan total produksi ikan untuk semua sub sektor perikanan pada tahun 2020 produksi ikan di perairan laut naik dari 18.148,80 ton di tahun 2019 menjadi 20.830,70 ton^[2]. Hal ini disinyalir selain karena adanya pandemi COVID-19 juga merupakan sebab karena kurangnya pemberdayaan rumah tangga perikanan.

Menurut Susi Pudjiastuti, ikan juga dapat mengurangi risiko kanker dan lebih lanjut disampaikan di masa mendatang kompetisi akan semakin berat. "*Digitalisasi dan mesin-mesin akan mengambil alih sebagian besar tugas manusia. Maka kita harus sudah memulai fokus pada pembangunan sumber daya manusia.*"^[3]^[4]. Terkait pemberdayaan masyarakat di bidang kelautan, sasaran utamanya adalah masyarakat pesisir, baik yang berprofesi sebagai nelayan, pedagang maupun kepada para istri nelayan^[5]. Mengingat kondisi masyarakat pesisir yang dinilai masih rendah walaupun memiliki potensi yang tinggi.

Mitra pengabdian adalah Triyana Fajar Rita yang mendirikan Industri Kecil Menengah (IKM) UD.MOM dan merupakan ketua paguyuban wanita pesisir. IKM tersebut beralamat di RT02/ RW02 Dsn. Mampon Kel. Gadon Kec. Tambakboyo Kab. Tuban Jawa Timur. Usaha ini sudah memiliki sertifikasi halal dan Nomor Induk Berusaha (NIB), sehingga memudahkan untuk pengembangan usaha kedepannya. Hasil laut selama ini diolah menjadi bakso, dimsum, petis, rebon dan lain sebagainya. Ibu Triyana membuat terobosan baru yaitu mengolah hasil laut untuk dikeringkan dan dijadikan camilan "*Crispy*". Hadirnya IKM UD.MOM membawa berbagai peran serta dampak positif bagi masyarakat, antara lain sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, penyedia lapangan kerja, pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal, pencipta pasar baru dan sumber informasi, turut berkontribusi pada roda ekonomi melalui kegiatan ekspor, menyerap tenaga kerja, mengurangi urbanisasi, mendayagunakan sumber ekonomi daerah, serta memiliki kemampuan untuk memanfaatkan bahan baku lokal dan menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat luas dengan harga terjangkau^[6]^[7]. Sesuai dengan UUD 1945 pasal 33 ayat 4, IKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Dalam melaksanakan usahanya IKM UD.MOM mengalami permasalahan-permasalahan di bidang manajemen yang meliputi:

1. Produksi

- (a) Aspek penyimpanan bahan baku masih kurang maksimal, selama ini volume bahan baku yang dibeli dan dipersiapkan untuk proses produksi dalam jumlah kecil mengingat mitra hanya memiliki kulkas biasa, belum memiliki *chest freezer* untuk penyimpanan bahan mentah sebelum di proses dengan jumlah banyak.
- (b) Selanjutnya variasi produk masih belum ada, sehingga perlu dikembangkan lebih lanjut agar mampu memberi berbagai pilihan bagi konsumen.

2. Pemasaran

Keterbatasan pemasaran sehingga lingkupnya sangat sempit. Pemasaran utamanya baru dilakukan pada daerah Tuban dan sekitarnya, hal ini disebabkan karena teknik pemasaran yang digunakan masih sangat sederhana yaitu dari jalinan komunikasi langsung serta menitipkan barang pada toko sekitar, sehingga dapat dikembangkan dan diperluas dengan bantuan pemasaran digital.

3. SDM

Tingkat keterampilan yang masih rendah menjadi salah satu kendala sehingga perlu pelatihan dan pendampingan untuk membantu mitra meningkatkan *skill* dan kemampuannya. Hal ini juga membantu kemampuan produksi sehingga perlu ada perancangan pelatihan dan regenerasi pegawai untuk mendukung keberlanjutan usaha.

4. Keuangan

Pencatatan pengeluaran serta pemasukan kurang tertata dan teratur sehingga menyulitkan saat akan di rekap dan dijadikan bahan evaluasi keuangan rutin. Belum ada teknik akuntansi yang baik.

5. Informasi

Perencanaan dan pengendalian persediaan.

1.2 | Solusi Permasalahan atau Strategi Kegiatan

Justifikasi solusi permasalahan prioritas yang disepakati tim pengabdian dan mitra UD.MOM sekaligus paguyuban wanita pesisir untuk diselesaikan selama pelaksanaan program pengabdian diilustrasikan sebagai berikut:

Tabel 1 Solusi Berdasarkan Koordinasi dengan Mitra

No.	Permasalahan	Solusi
1.	Produksi	Desain rancang bangun penggunaan teknologi tepat guna rancang bangun, perawatan “ <i>chest freezer</i> ” alat penyimpanan bahan baku agar tidak mengalami proses pembusukan yang berdampak pada kualitas produksi, dan dapat menyimpan dalam jumlah banyak. Diberikan bekal pengetahuan melakukan inovasi dan kreasi rasa olahan ikan laut “ <i>Crispy</i> ” yang kekinian digemari kaum remaja seperti rasa Barbeque, Pedas, Rumput laut, Balado.
2.	Pemasaran	Pengetahuan dan pendampingan <i>e-marketing</i> dengan menggunakan media sosial maupun <i>marketplace online</i> dan menjembatani untuk bergabung dengan UKM mendunia.
3.	SDM ^[8]	Pengetahuan manajemen yang meliputi fungsi manajemen dan fungsi operasional manajemen; menularkan pola pikir dan perilaku seorang wirausaha pada mitra mengingat profesi bisnis didapat secara turun temurun bukan berdasar pendidikan resmi. Penataan lingkungan kerja yang menyenangkan. Layanan dan fasilitas bagi karyawan seperti tunjangan ekonomi, fasilitas tempat makan, tempat ibadah, fasilitas membersihkan badan. Memperluas kreatifitas karyawan diantaranya melalui keikutsertaan pelatihan, dll. Buat acara menyenangkan dan memiliki nilai kebersamaan misal: makan bersama, pergi ke tempat wisata, outbound.
4.	Keuangan	Pengetahuan manajemen keuangan dengan sistem sederhana, berbasis data dan pelaporan pajak.
5.	Informasi	Penerapan sistem informasi pada IKM dapat meningkatkan daya saing melalui nilai tambah pada produk dan layanan yang dihasilkannya.

1.3 | Target Luaran

Target luaran pelaksanaan program kegiatan pengabdian berdasarkan prioritas permasalahan yang telah disepakati sebelumnya, dijelaskan pada Tabel 2 .

Tabel 2 Target Luaran Berdasar Permasalahan dan Solusi

No.	Aspek Permasalahan	Ketercapaian Luaran
1.	Produksi	Penggunaan teknologi berupa “ <i>chest frezer</i> ” berukuran pxlxt 1160 mm x 680 mm x 830 mm dengan berat 50 kg. Dapat berproduksi sesuai permintaan konsumen. Olahan ikan laut “ <i>Crispy</i> ” yang dihasilkan memakai aneka rasa.
2.	Pemasaran	Terwujudnya perluasan pemasaran yang dilakukan melalui media sosial maupun <i>marketplace</i> . Dengan media sosial yang mempromosikan olahan ikan laut “ <i>Crispy</i> ” di lokasi wisata Tuban maka secara otomatis merupakan promosi untuk daya tarik wisata Tuban.
3.	SDM	SDM yang ada di sekitar lokasi usaha memiliki keahlian dan kualifikasi sesuai dengan kebutuhan dunia usaha. Tercipta kegiatan perekonomian yang meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar usaha UD. MOM. Terwujud wirausaha baru di bidang olahan ikan laut.
4.	Keuangan	Terwujud laporan keuangan dengan sistem pembukuan sederhana.
5.	Informasi	Terwujud daya saing melalui nilai tambah pada produk dan layanan yang dihasilkannya.

2 | TINJAUAN PUSTAKA

1. Pemberdayaan Perempuan Pesisir

Sebagai suatu proses menuju berdaya atau proses untuk memperoleh daya atau kekuatan atau kemampuan dan proses pemberian daya atau kekuatan atau kemampuan dari pihak yang memiliki daya kepada pihak yang kurang atau belum berdaya^[9].

2. Berdaya Saing

Daya saing sebuah negara dapat dicapai dari akumulasi daya saing strategis setiap perusahaan. Proses penciptaan nilai tambah (*value added creation*) berada pada lingkup perusahaan^[10].

3. Bernilai Ekonomis Tinggi

Perkembangan kegiatan dalam perekonomian yang menyebabkan barang dan jasa yang diproduksi dalam masyarakat bertambah dan kemakmuran masyarakat meningkat^[11].

4. Ketahanan Pangan

Dalam UU No. 18/2012 tentang Pangan disebutkan bahwa Ketahanan Pangan adalah “*Kondisi terpenuhinya pangan bagi negara sampai dengan perseorangan, yang tercermin dari tersedianya pangan yang cukup, baik jumlah maupun mutunya, aman, beragam, bergizi, merata, dan terjangkau serta tidak bertentangan dengan agama, keyakinan, dan budaya masyarakat, untuk dapat hidup sehat, aktif, dan produktif secara berkelanjutan*”^[12].

Tabel 3 Landasan Empirik

No.	Nama		Judul	Hasil
1.	Zulfahmi, A. N., Swastawati, F., Romadhon (2014) ^[13]		Pemanfaatan Daging Ikan Tenggiri (<i>Scomberomorus commersoni</i>) dengan Konsentrasi yang Berbeda pada Pembuatan Kerupuk Ikan	Pemanfaatan daging ikan tenggiri dapat mempengaruhi karakteristik fisik, kimia dan organoleptik kerupuk ikan. Saran yang dapat diberikan berdasarkan penelitian adalah perlu adanya penelitian lanjutan tentang daya simpan produk kerupuk maupun dalam pengemasannya.
2.	Asia, N., Suparmi, Sumarto (2015) ^[14]		Studi Penerimaan Konsumen Terhadap <i>Fried</i> Baby Nila (<i>Oreochromis niloticus</i>) dengan Ukuran Berbeda	Uji kerenyahan menunjukkan bahwa perlakuan P1, P2, dan P3 terhadap <i>fried fish</i> baby nila memberikan pengaruh nyata terhadap nilai kerenyahan. Tingkat kerenyahan pada penerimaan konsumen yang tertinggi yaitu P1 menunjukkan bahwa rata-rata perlakuan kerenyahan sebanyak 78 orang (97.5%).
3.	Soehardjoepri (2021) ^[15]	dkk	PKM Usaha Aneka Olahan Ikan dan Kerajinan Kerang	Inovasi pengolahan hasil laut ini berupa pengolahan hasil laut menjadi aneka olahan yang menggabungkan beberapa fungsi pengolahan yang aman, nyaman, dan sehat bagi penggunaannya dan efektif bagi produknya. Solusi yang ditawarkan adalah melakukan strategi penumbuhan kelompok usaha baru hasil laut instan, melalui proses pelatihan, manajemen usaha, strategi pemasaran, pendampingan lanjutan.
4.	Soehardjoepri (2021) ^[16]	dkk	Inovasi Pengrajin Racikan Biji Kopi “Rempah” <i>Healthy Herbal</i> Berdaya Saing Tinggi Berbasis Santripreneur	Usaha sebelumnya masih skala kecil dan untuk permodalan masih menggunakan modal pribadi. Untuk pengenalan produk melalui pameran baik yang dilaksanakan oleh pemerintah maupun asosiasi. Hasil dari kegiatan ini yaitu dilaksanakannya serah terima mesin <i>grinder</i> kepada mitra, dengan tujuan meningkatnya omset serta menambah gerai, karyawan, dan jejaring.
5.	Mahmudah E.W., (2022) ^[17]	dkk	Pemberdayaan Pengrajin Industri Olahan Hasil Laut “Terasi Rebon” Untuk Pengembangan Potensi Unggulan Daerah Pesisir Berdaya Saing Tinggi Di Tuban, Jawa Timur.	Hasil dari kegiatan ini memberikan peluang baru bagi mitra secara khusus untuk mengembangkan produk unggulan daerah Tuban sehingga mampu meningkatkan pengrajin pengolahan hasil laut.

3 | METODE KEGIATAN

Dalam pemberdayaan masyarakat terdapat empat prinsip yang berfungsi agar pemberdayaan yang dilakukan dapat sukses. Keempat prinsip tersebut, diantaranya:

1. Kesetaraan:

Yang dimaksud dengan kesetaraan disini adalah adanya kesetaraan dan kesejajaran kedudukan antara masyarakat dengan lembaga yang melakukan program-program pemberdayaan masyarakat.

2. Partisipasi:

Pada program pemberdayaan yang dapat menstimulasi dan mensupport kemandirian masyarakat adalah program yang bersifat partisipatif.

3. Kemandirian:

Menghargai dan mengedepankan kemampuan masyarakat daripada bantuan pihak lain. Dalam prinsip ini tidak melihat orang miskin sebagai objek yang tidak mampu tetapi sebagai subjek yang memiliki kemampuan sedikit.

4. Berkelanjutan:

Diharapkan program pemberdayaan harus memiliki tujuan yang berkelanjutan. Ia harus secara perlahan memberikan masyarakat peran yang dominan terhadap pemberdayaan bukan lagi pendamping yang berperan dominan

Program pengabdian masyarakat berbasis produk ini dilaksanakan dari 29 Februari s.d 11 Oktober 2024. Untuk proses produksi dilaksanakan di RT02/ RW03 Dsn. Mampon Kec. Tambakboyo Kel. Gadon Kec. Tambakboyo Tuban Jawa Timur. Tim pelaksana dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini berkolaborasi antar institusi yang melibatkan berbagai perguruan tinggi diantaranya adalah ITS, Universitas Bhayangkara Surabaya (Ubhara Surabaya) dan Universitas Widya Kartika (UWK). Kegiatan ini sepenuhnya dipimpin oleh tim dari ITS yang diketuai oleh dosen dari Departemen Aktuaria. Kegiatan ini juga dibantu oleh para Mahasiswa yang melaksanakan kegiatan KKN di tempat mitra, sekaligus sebagai bentuk konversi kegiatan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang dilaksanakan oleh ITS.

Mitra adalah partner yang setara sehingga bisa saling bertukar pikiran untuk mencapai kesepakatan dan konsensus bersama. Metode kegiatan sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini ada dua hal yang harus dilakukan yaitu penyiapan tim dari ITS, Ubhara dan UWK untuk penyediaan lapangan beserta mitra meliputi:

- (a) Menentukan jadwal pelaksanaan kegiatan yang telah disepakati bersama antara Tim Pelaksana dengan kedua Mitra dengan panduan sesuai dengan *timeline* dari ITS.
- (b) Menentukan dan mendiskusikan jenis partisipasi mitra untuk mendukung setiap kegiatan yang diusulkan oleh Tim Pelaksana pengabdian.
- (c) Diskusi untuk finalisasi rencana kegiatan yang akan dilaksanakan untuk menghindari mis-komunikasi.

2. Tahap Pelaksanaan

(a) Produksi:

- i. Memberikan pelatihan, praktek, pendampingan penggunaan teknologi tepat guna rancang bangun, perawatan “*chest freezer*” alat penyimpanan bahan baku agar tidak mengalami proses pembusukan yang berdampak pada kualitas produksi.
- ii. Memberi pelatihan, praktek, pendampingan untuk berproduksi dengan melakukan inovasi rasa yang kekinian digemari kaum remaja.

(b) Pemasaran:

Memberi pelatihan, praktek dan pendampingan e-marketing dengan menggunakan media sosial maupun *market-place online* dan menjembatani untuk bergabung dengan UKM mendunia.

(c) SDM:

Memberi pelatihan, praktek dan pendampingan pengetahuan manajemen yang meliputi fungsi manajemen dan fungsi operasional manajemen; menularkan pola pikir dan perilaku seorang wirausaha pada mitra mengingat profesi bisnis didapat secara turun temurun bukan berdasar pendidikan resmi.

(d) Keuangan:

Memberi pelatihan, praktek dan pendampingan manajemen keuangan dengan sistem sederhana, berbasis data dan pelaporan pajak.

(e) Informasi:

Melakukan pelatihan dan penerapan sistem informasi pada IKM dapat meningkatkan daya saing melalui nilai tambah pada produk dan layanan yang dihasilkannya.

3. Tahap Evaluasi

(a) Peningkatan keberdayaan mitra

(b) Peningkatan pengembangan produk

(c) Perluasan pemasaran

(d) Peningkatan *skill* SDM

(e) Omset meningkat dan kesejahteraan tercipta.

4 | HASIL DAN DISKUSI

Hasil dari pengabdian masyarakat antara tim dan mitra dapat dijabarkan lebih lanjut pada bagian ini. Pada tahapan pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi beberapa tahapan fokus bidang diantaranya aspek produksi, pemasaran, SDM, keuangan dan informasi.

4.1 | Produksi

Penggunaan teknologi berupa “*chest freezer*” berukuran pxlxt 1160 mm x 680 mm x 830 mm dengan berat 50 kg. Hasil yang didapat dari pelatihan UD.MOM dan paguyubannya menggunakan teknologi “*chest freezer*” mampu memproduksi lebih banyak untuk memenuhi permintaan konsumen. Terdapat peningkatan daya saing dan daya jual terjadi peningkatan 35%.



Gambar 1 TTG “*chest freezer*” untuk Produksi UD. MOM dan Paguyupan Wanita Pesisir.

Olahan ikan laut “*Crispy*” yang dihasilkan memakai aneka rasa barbeque, rasa pedas, balado, dll yang digemari konsumen terutama anak muda/ remaja.



Gambar 2 Kemasan Olahan ikan laut “Crispy”.

4.2 | Pemasaran

Terwujudnya perluasan pemasaran yang dilakukan melalui media sosial maupun *marketplace*. Dengan media sosial yang mempromosikan olahan ikan laut “Crispy” di lokasi wisata Tuban maka secara otomatis merupakan promosi untuk daya tarik wisata Tuban.

Membuka jalur penjualan melalui *marketplace online* yang mencakup: Shopee, Tokopedia, Facebook, dan *marketplace* lainnya. Adapun kegiatan yang dilakukan adalah pembentukan strategi launching toko *e-commerce* bersama mitra dan tim ahli untuk persiapan yang holistik dan matang. Melakukan pelatihan, praktik dan pendampingan kepada pemilik UD.MOM dan paguyuban untuk menjadi tim admin media sosial yang kompeten. Memberi pelatihan pada tim admin terkait cara *display* produk di etalase dengan baik dan menarik. Kegiatan pendampingan ini mencakup berbagai teknik mulai dari perancangan dan pembuatan toko *online*, teknik foto produk dan *editing*, *template* foto barang dan deskripsi, serta teknik *content creator* sederhana. Monitoring dan memberi *feedback* pada tim terkait dengan kegiatan *e-marketing* yang telah dilakukan dan yang akan dilakukan.

4.3 | SDM

Melakukan pelatihan, praktik dan pendampingan kepada pimpinan UD.MOM dan paguyuban wanita pesisir sesuai bidang kerjanya untuk meningkatkan kemampuan, tanggung jawab, serta komitmen sebagai sumber daya manusia (SDM). Topik pelatihan yang akan diberikan dapat dijabarkan pada setiap jobdec karyawan. Untuk karyawan bidang produksi: Teknik produksi dan keselamatan kerja. Teknik komunikasi dan strategi penjualan. Karyawan bidang admin media sosial: Teknik fotografi dan copywriting deskripsi produk. Karyawan bidang pembukuan: Teknik akuntansi yang menyeluruh dan akuntabel. Pembentukan kegiatan bersama karyawan untuk meningkatkan jiwa kebersamaan serta *sense of belonging* terhadap mitra. Para karyawan yang memiliki ide dan *feedback* terhadap perusahaan bisa menyampaikannya dalam kegiatan forum ini. Monitoring dan memberi *feedback* pada tim terkait dengan kegiatan peningkatan semangat *entrepreneurship* yang telah dilakukan dan yang akan dilakukan.

4.4 | Keuangan

Terwujud arus keuangan dengan sistem pembukuan sederhana. Dengan tujuan pengaplikasian keteraturan manajemen keuangan, dengan pembukuan yang teratur dan benar yang selama ini belum dilakukan. Melakukan pelatihan, praktik serta pendampingan yang kontinu kepada mitra pimpinan dan karyawan UD. MOM Tuban dalam peningkatan kemampuan serta tanggung jawab dalam mengelola keuangan usaha camilan ikan dengan pengetahuan akuntansi yang benar. Pengetahuan akuntansi yang akan diajarkan oleh profesional pada bidangnya ini mencakup antara lain:

1. Teknik pencatatan log penjualan dan inventarisasi
2. Analisis *cashflow* dan laporan penjualan
3. Audit pemasukan dan pengeluaran
4. Analisis untuk merumuskan strategi penjualan untuk periode berikutnya

4.5 | Informasi

Terwujud daya saing melalui nilai tambah pada produk dan layanan yang dihasilkannya.



Gambar 3 Proses produksi olahan Ikan Laut "*Crispy*".

Gambar (3) menunjukkan proses penjemuran dilakukan di pantai, setelah ikan kering maka dilakukan penggorengan yang diberi bumbu beserta tepung agar renyah dan *crispy*.



Gambar 4 Proses pengemasan olahan Ikan Laut "*Crispy*".

Dengan terselesaikan proses produksi, setelah dingin maka dilakukan pengemasan (Gambar (4)). Produk yang sudah dikemas selanjutnya disimpan di ruangan penyimpanan yang sekaligus sebagai toko di rumah. Sebagian produk dilakukan perluasan pemasaran dijual pada toko yang berdekatan dengan kota Tuban.



Gambar 5 Kegiatan Pengabdian Masyarakat bersama Mahasiswa Tim KKN.

5 | KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 | Kesimpulan

Skema Program Pengabdian Masyarakat berbasis produk dengan judul Inovasi Olahan Ikan Laut Bernilai Ekonomi dan Peningkatan Wisata Pesisir Utara Dsn. Mampon, Kel Gadon, Kec. Tambakboyo Kab. Tuban, Jawa Timur dengan mitra UD. MOM telah berhasil terlaksana.

Produksi olahan ikan laut “Crispy” diharapkan dapat menjadi salah satu daya tarik oleh-oleh khas pesisir Tuban.

1. Untuk dapat mengimbangi permintaan konsumen dilakukan stok produksi olahan ikan laut “Crispy”. Dengan TTG alat penyimpanan bahan baku agar tidak mengalami proses pembusukan yang berdampak pada kualitas produksi berupa “chest freezer” berukuran 1160 mm x 680 mm x 830 mm seberat 50 kg. Kemudian berhasil terjadi peningkatan kemampuan stok sebesar 70%.
2. Untuk meningkatkan penjualan dilakukan inovasi dengan memberikan varian rasa pada olahan ikan laut “Crispy” yang kekinian agar digemari remaja seperti rasa Balado, Barbeque, Keju, dll. Penjualan meningkat sebesar 50%.
3. Untuk perluasan pemasaran dilakukan pemutakhiran informasi pemasaran produk melalui media sosial dan *e-commerce*.
4. Memberikan bekal pengetahuan manajemen untuk menumbuhkan etos kerja dan *skill* pekerja yang sebelumnya relatif masih rendah.
5. Pemilik UD. MOM dan paguyubannya diarahkan untuk melakukan keteraturan pembukuan keuangan.

5.2 | Saran

1. Alat penyimpanan bahan baku perlu dirawat dengan baik secara berkala serta dijaga kebersihannya. Penyimpanan dan pemakaian stok menggunakan sistem FIFO yaitu suatu metode manajemen persediaan dengan cara memakai stok barang sesuai dengan waktu masuknya. Stok yang pertama kali masuk merupakan stok pertama kali keluar dari gudang.
2. Inovasi rasa dilakukan dengan melihat perkembangan kondisi pasar. Inovasi perlu senantiasa dilakukan agar menciptakan perbedaan yang lebih baik dibanding produk milik kompetitor.

3. Perluasan pemasaran mulai beralih secara *online* tanpa meninggalkan pemasaran *offline* yang sudah dilakukan dan melakukan hubungan yang baik dengan para konsumen yang sudah melakukan transaksi selama ini.
4. Pengetahuan manajemen yang meliputi fungsi manajemen dan fungsi operasional sedapat mungkin diterapkan dan mengikuti pelatihan bila ada undangan dari Dinas yang terkait.
5. Ketertiban pembukuan tetap dijaga dan dilakukan. Karena pembukuan juga sebagai alat pengontrol arus kas yang masuk dan keluar serta pengalokasian modal serta dana untuk keberlangsungan sebuah usaha. Dengan adanya pembukuan ini dapat meminimalisir risiko kehilangan produk, aset, uang, bahkan kecurangan lainnya. Pembukuan ini juga sebagai bahan evaluasi layak atau tidaknya usaha tersebut dipertahankan karena usaha yang baik dan berlanjut yakni usaha yang konsisten dalam pencatatan transaksi keuangannya.

Kegiatan telah berhasil diikuti oleh perempuan pesisir yang terdiri dari UD. MOM milik Ibu Triyana Fajar Rita dan kelompok remaja putus sekolah serta kelompok ibu PKK di RT 02/RW 02 Dsn.Mampon Kel. Gadon Kec.Tambakboyo Kab. Tuban Jawa Timur dengan penuh semangat dan keinginan untuk berubah menjadi lebih baik.

6 | UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian masyarakat ini didukung oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Institut Teknologi Sepuluh Nopember Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi sesuai dengan perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat berbasis Produk Dana ITS Batch 1 Tahun 2024. Nomor Kontrak INduk: 810/PKS/ITS/2024, tanggal 29 Februari 2024.

Referensi

1. Pemerintah Kabupaten Tuban, Profil Tuban;. <https://tubankab.go.id/page/profil-tuban>.
2. BPS Kabupaten Tuban, Kabupaten Tuban Dalam Angka 2024; 2024. <https://tubankab.bps.go.id/id/publication/2024/02/28/925d900dbdf0109e7518ca5d/kabupaten-tuban-dalam-angka-2024.html>.
3. Prasongko D, Widyastuti R, Kata Susi Pudjiastuti ke Santri: Ikan Kurangi Risiko Kanker; 2019. <https://bisnis.tempo.co/read/1195188/kata-susi-pudjiastuti-ke-santri-ikan-kurangi-risiko-kanker>.
4. Heru, Menteri Susi Bekali Generasi Muda Dengan Pendidikan Kelautan; 2019. <https://www.tabloidpamor.com/index-2.php?view=news&menteri-susi-bekali-generasi-muda-dengan-pendidikan-kelautan&PMR=VFdwSk0wOVJQVDA9>.
5. Wiwik, Ma'ruf MF. PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PESISIR MELALUI PROGRAM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PESISIR DAN PANTAI DI KABUPATEN TUBAN;.
6. Purba GM, et al. Peran pemerintah daerah dalam memberdayakan UMKM di kota semarang (Studi kasus kampung batik kota Semarang). *Journal of Politic and Government Studies* 2018;7(04):191–200.
7. Suparyanto R. *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta 2012;.
8. Wahyudi S, Widiana ME, Adityo RD, Surjanto SD, Hanafi L. Dendeng Olahan Ikan Laut dan Tawar Bernilai Ekonomis dan Bergizi Tinggi Potensi Daerah Kapas Krampung Surabaya. *Sewagati* 2024;8(1):1145–1155.
9. Hernanda DW. Empowerment of Communities in Development of Sharia Tourism (Halal Tourism) in Santen Island Banyuwangi. *Prosiding Semnasfi* 2018;1(1):26–37.
10. Kuncoro M. *Ekonomika industri Indonesia: menuju negara industri baru 2030?* Penerbit Andi; 2007.
11. Hasyim AI. *Ekonomi makro*. Prenada Media; 2017.
12. BULOG P, *Ketahanan Pangan*; 2014. <https://www.bulog.co.id/beraspangan/ketahanan-pangan/>.

13. Zulfahmi AN, Swastawati F, et al. Pemanfaatan Dagingikan Tenggiri (*Scomberomorus Commersoni*) Dengan Konsentrasi Yang Berbedapada Pembuatan Kerupuk Ikan. *Jurnal Pengolahan dan Bioteknologi Hasil Perikanan* 2014;3(4):133–139.
14. Asia N, Suparmi S. Studi Penerimaan Konsumen Terhadap fried Baby Nila (*Oreochromis niloticus*) dengan ukuran berbeda. Universitas Riau 2015;.
15. Soehardjoepri, Nurmianto E, Anzip A. PKM Usaha Aneka Olahan Ikan dan Kerajinan Kerang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Bina Darma* 2021;1(2):173–179.
16. Soehardjoepri, Widiana ME, Wahyudi S, Syaifudin WH, Widyaningrum ME, Shofwan M. Inovasi Pengrajin Racikan Biji Kopi “REMPAH” Healthy Herbal Dan Berdaya Saing Tinggi Berbasis Santripreneur. *Jurnal Abadimas Adi Buana* 2021;4(2):110–118.
17. Widyaningrum ME, Widiana ME, Fattah A, Soehardjoepri S. PEMBERDAYAAN PENGRAJIN INDUSTRI OLAHAN HASIL LAUT “TERASI REBON” UNTUK PENGEMBANGAN POTENSI UNGGULAN DAERAH PESISIR BERDAYA SAING TINGGI DI TUBAN, JAWA TIMUR. *Sebatik* 2022;26(1):210–216.

Cara mengutip artikel ini: Soehardjoepri, Widiana, M.E., Atok, M., Widyaningrum, M.E., Azmi, U., Alfajriyah, A.U., Siswono, G.O., Saputri, P.D., Hakiki, M.T., Hari, Y., Ahmad, I.S., (2024), Inovasi Olahan Ikan Laut Bernilai Ekonomi dan Peningkatan Wisata Pesisir Utara Dsn. Mampon, Kel Gadon, Kec. Tambakboyo Tuban, Jawa Timur, *Sewagati*, 8(5):2068–2079, <https://doi.org/10.12962/j26139960.v8i5.1509>.