



PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT NELAYAN MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN HASIL LAUT SEBAGAI STRATEGI PENGENTASAN KEMISKINAN DI DESA LALONGGASUMEETO KABUPATEN KONAWA

Rostin Rostin^{*1}, Muhammad Yani Balaka², Heppi Millia³, Wali Aya Rumbia⁴,
Yohanes Boni⁵, Lapipi Lapipi⁶, Andriani Puspitaningsih⁷, Fitria Lapau⁸, Yohanes Sugiyanta⁹
^{1,2,3,4,5,6,7,8}Universitas Halu Oleo, Kendari, Indonesia

⁹STIE Mulia Pratama, Bekasi, Indonesia

*Corresponding Author: drrostin@gmail.com

<p>Info Article</p> <p>Received : 08 Juni 2026</p> <p>Revised : 16 Juni 2026</p> <p>Accepted : 25 Juni 2026</p> <p>Publication : 30 Juni 2026</p>	<p>Abstract: <i>Fishing communities in Lalonggasumeeto Village, Konawe Regency, Southeast Sulawesi, face low value-added fishery products, seasonal income fluctuations, and limited business diversification. This Internal Community Partnership Program (PKMI) aimed to strengthen the economic capacity of fishing households through diversification of locally based seafood products. The program applied the Participatory Rural Appraisal (PRA) and learning by doing approaches, covering homemade fish nugget production, standard operating procedures and hygiene, appropriate equipment, branding and packaging, business legalization, business management and cost of production (COP) training, digital marketing, and institutional strengthening. The program improved participants' production skills, hygiene awareness, business management, digital marketing knowledge, and entrepreneurial motivation. Homemade Fish Nuggets achieved a production cost of IDR 34,000 per 500-gram package and a selling price of IDR 45,000–50,000, with an estimated monthly profit of approximately IDR 8,000,000 at a production capacity of 20 packages per day. The program demonstrates that seafood product diversification is an effective strategy for increasing value added and improving the economic resilience of fishing households.</i></p>
<p>Keywords:</p> <p>Product Diversification; Fishing Community; Fish Nugget; Economic Empowerment; Poverty Alleviation</p>	<p>Abstrak: Masyarakat nelayan di Desa Lalonggasumeeto, Kabupaten Konawe, Sulawesi Tenggara, menghadapi rendahnya nilai tambah hasil perikanan, fluktuasi pendapatan akibat musim, dan terbatasnya diversifikasi usaha. Program Kemitraan Masyarakat Internal (PKMI) ini bertujuan meningkatkan kapasitas ekonomi masyarakat melalui diversifikasi produk olahan hasil laut berbasis potensi lokal. Kegiatan dilaksanakan menggunakan pendekatan Participatory Rural Appraisal (PRA) dan learning by doing, meliputi diversifikasi produk Nugget Ikan Home Made, standardisasi SOP dan higienitas, penyediaan peralatan, branding dan kemasan, pendampingan legalitas usaha, pelatihan manajemen usaha dan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), pemasaran digital, serta penguatan kelembagaan kelompok. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan keterampilan produksi, pemahaman higienitas, kemampuan manajemen usaha, pemasaran digital, dan motivasi kewirausahaan peserta. Produk Nugget Ikan Home Made memiliki HPP sebesar Rp34.000 per kemasan 500 gram dengan harga jual Rp45.000–Rp50.000, sehingga berpotensi menghasilkan laba sekitar Rp8.000.000 per bulan pada kapasitas produksi 20 kemasan per hari. Program ini membuktikan bahwa diversifikasi produk olahan efektif meningkatkan nilai tambah dan ketahanan ekonomi rumah tangga nelayan.</p>
<p>Kata Kunci:</p> <p>Diversifikasi Produk; Masyarakat Nelayan; Nugget Ikan; Pemberdayaan Ekonomi; Pengentasan Kemiskinan.</p>	<p>Abstrak: Masyarakat nelayan di Desa Lalonggasumeeto, Kabupaten Konawe, Sulawesi Tenggara, menghadapi rendahnya nilai tambah hasil perikanan, fluktuasi pendapatan akibat musim, dan terbatasnya diversifikasi usaha. Program Kemitraan Masyarakat Internal (PKMI) ini bertujuan meningkatkan kapasitas ekonomi masyarakat melalui diversifikasi produk olahan hasil laut berbasis potensi lokal. Kegiatan dilaksanakan menggunakan pendekatan Participatory Rural Appraisal (PRA) dan learning by doing, meliputi diversifikasi produk Nugget Ikan Home Made, standardisasi SOP dan higienitas, penyediaan peralatan, branding dan kemasan, pendampingan legalitas usaha, pelatihan manajemen usaha dan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), pemasaran digital, serta penguatan kelembagaan kelompok. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan keterampilan produksi, pemahaman higienitas, kemampuan manajemen usaha, pemasaran digital, dan motivasi kewirausahaan peserta. Produk Nugget Ikan Home Made memiliki HPP sebesar Rp34.000 per kemasan 500 gram dengan harga jual Rp45.000–Rp50.000, sehingga berpotensi menghasilkan laba sekitar Rp8.000.000 per bulan pada kapasitas produksi 20 kemasan per hari. Program ini membuktikan bahwa diversifikasi produk olahan efektif meningkatkan nilai tambah dan ketahanan ekonomi rumah tangga nelayan.</p>
<p>Licensed Under a Creative Commons Attribution 4.0 International License</p>	<p>Abstrak: Masyarakat nelayan di Desa Lalonggasumeeto, Kabupaten Konawe, Sulawesi Tenggara, menghadapi rendahnya nilai tambah hasil perikanan, fluktuasi pendapatan akibat musim, dan terbatasnya diversifikasi usaha. Program Kemitraan Masyarakat Internal (PKMI) ini bertujuan meningkatkan kapasitas ekonomi masyarakat melalui diversifikasi produk olahan hasil laut berbasis potensi lokal. Kegiatan dilaksanakan menggunakan pendekatan Participatory Rural Appraisal (PRA) dan learning by doing, meliputi diversifikasi produk Nugget Ikan Home Made, standardisasi SOP dan higienitas, penyediaan peralatan, branding dan kemasan, pendampingan legalitas usaha, pelatihan manajemen usaha dan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), pemasaran digital, serta penguatan kelembagaan kelompok. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan keterampilan produksi, pemahaman higienitas, kemampuan manajemen usaha, pemasaran digital, dan motivasi kewirausahaan peserta. Produk Nugget Ikan Home Made memiliki HPP sebesar Rp34.000 per kemasan 500 gram dengan harga jual Rp45.000–Rp50.000, sehingga berpotensi menghasilkan laba sekitar Rp8.000.000 per bulan pada kapasitas produksi 20 kemasan per hari. Program ini membuktikan bahwa diversifikasi produk olahan efektif meningkatkan nilai tambah dan ketahanan ekonomi rumah tangga nelayan.</p>

PENDAHULUAN

Kemiskinan di kawasan pesisir bersifat struktural dan multidimensi. Masyarakat nelayan cenderung rentan terhadap guncangan musiman, perubahan cuaca ekstrem, fluktuasi harga, dan keterbatasan akses pasar (Rahim & Hastuti, 2017; Suryadi, 2020). Desa Lalonggasumeeto, Kecamatan Lalonggasumeeto, Kabupaten Konawe, Sulawesi Tenggara, merepresentasikan profil tersebut. Berdasarkan data demografis, kecamatan ini dihuni 5.958 jiwa (2023) dengan 1.920 keluarga yang sebagian besar menggantungkan penghidupan pada sektor perikanan tangkap skala kecil.

Data BPS Kabupaten Konawe (2024) menunjukkan persentase penduduk miskin Kabupaten Konawe sebesar 13,02% pada tahun 2023, dengan garis kemiskinan Rp400.581 per kapita per bulan. Di tingkat provinsi, BPS Sulawesi Tenggara (2025) melaporkan bahwa kemiskinan perdesaan mencapai 13,07% lebih tinggi dibandingkan perkotaan sebesar 6,78%. Kecamatan Lalonggasumeeto mencatat volume produksi perikanan tangkap sebesar 1.060,20 ton dengan nilai produksi sekitar Rp21,2 miliar pada tahun 2023, namun potensi besar ini belum terkonversi menjadi kesejahteraan masyarakat secara optimal.

Akar permasalahan utama terletak pada dominannya penjualan ikan dalam bentuk segar dengan nilai tambah rendah, lemahnya posisi tawar nelayan terhadap tengkulak, keterbatasan rantai dingin, dan belum berkembangnya diversifikasi usaha olahan. Kondisi ini diperburuk oleh ketidakstabilan pendapatan akibat variabilitas musim dan cuaca (Fauzi, 2019; Setiawan, 2019). Sementara itu, kelompok ibu rumah tangga nelayan dan pemuda usia produktif memiliki potensi besar untuk terlibat dalam hilirisasi hasil perikanan, namun terhambat oleh keterbatasan keterampilan teknis, modal, dan akses pasar.

Berbagai kajian menunjukkan bahwa diversifikasi produk olahan hasil laut seperti abon ikan, nugget ikan, bakso ikan, dan kerupuk ikan terbukti efektif meningkatkan nilai tambah dan menstabilkan pendapatan rumah tangga nelayan (Abdi Insani, 2022; Setiawan, 2019). Program pengabdian berbasis pemberdayaan masyarakat dipandang sebagai intervensi yang relevan dan evidence-based untuk menjawab tantangan tersebut. Oleh karena itu, program PKMI-UHO ini dirancang dengan pendekatan komprehensif yang mengintegrasikan peningkatan kapasitas produksi, manajemen usaha, dan pemasaran digital bagi masyarakat pesisir Desa Lalonggasumeeto.

Tujuan program ini adalah: (1) meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengolah hasil perikanan menjadi produk bernilai tambah; (2) memperkuat kapasitas

manajemen usaha mikro; (3) mendorong pemanfaatan pemasaran digital; dan (4) menguatkan kelembagaan kelompok usaha sebagai fondasi ekonomi lokal yang berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Program dilaksanakan di Desa Lalongasumeeto, Kabupaten Konawe selama 12 minggu (April-Juni 2026) dengan total anggaran Rp10.000.000. Sasaran utama adalah ibu rumah tangga nelayan, kelompok masyarakat pesisir, dan calon pelaku usaha mikro. Pendekatan yang digunakan adalah *Participatory Rural Appraisal (PRA)* menempatkan masyarakat sebagai subjek utama dalam identifikasi masalah, perencanaan, dan evaluasi dikombinasikan dengan metode *learning by doing* dan pendampingan intensif (*coaching & mentoring*).

1. Tahap Persiapan dan Identifikasi

Kegiatan diawali dengan survei lapangan, observasi kondisi usaha, wawancara mendalam, dan Focus Group Discussion (FGD) bersama masyarakat, aparat desa, dan tokoh setempat. Tahap ini menghasilkan pemetaan permasalahan prioritas yang mencakup aspek produksi, manajemen, dan pemasaran, sekaligus penetapan produk unggulan yang paling sesuai dengan kondisi lokal yakni Nugget Ikan Home Made.

2. Tahap Sosialisasi Program



Gambar 1
Sosialisasi dan Pelatihan Diversifikasi Produk Olahan Hasil Laut Kepada Masyarakat Desa Lalongasumeeto

Sosialisasi dilaksanakan secara interaktif untuk membangun pemahaman masyarakat tentang konsep nilai tambah (*value added*), peluang usaha berbasis hasil

perikanan, dan mekanisme pelaksanaan program. Pendekatan komunikatif dua arah digunakan untuk memastikan kesiapan dan komitmen peserta. Dokumentasi pelaksanaan sosialisasi dan pemaparan materi kepada peserta ditampilkan pada Gambar 1.

3. Tahap Pelatihan Teknis Produksi

Pelatihan teknis mencakup seluruh tahapan pembuatan Nugget Ikan Home Made: seleksi dan pembersihan bahan baku, penghalusan daging ikan, formulasi dan pencampuran adonan (ikan fillet 500 g, tepung tapioka, telur, wortel, bawang merah dan putih, bumbu), pencetakan, pengukusan 30–45 menit, pendinginan, pemotongan, dan coating tepung panir. Peserta dibagi menjadi beberapa kelompok kerja sehingga seluruhnya dapat terlibat aktif dalam praktik. Praktik langsung pembuatan nugget ikan oleh peserta bersama tim pengabdian ditampilkan pada Gambar 2.



Gambar 2
Praktik Pembuatan Nugget Ikan Home Made Oleh Peserta Bersama Tim Pengabdian

4. Tahap Pendampingan Manajemen dan HPP

Pendampingan manajemen usaha meliputi pelatihan pembukuan sederhana (kas masuk-keluar, stok, laba-rugi), perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), dan penentuan harga jual berbasis margin. Simulasi usaha dilakukan untuk memproyeksikan potensi

keuntungan. Pendampingan legalitas usaha (NIB dan persiapan PIRT) juga dilaksanakan pada tahap ini.

5. Tahap Pelatihan Pemasaran Digital

Peserta dilatih memanfaatkan WhatsApp Business, Instagram, dan Facebook untuk promosi produk, termasuk teknik fotografi produk sederhana menggunakan telepon pintar, pembuatan konten promosi, dan strategi word-of-mouth marketing. Pelatihan branding meliputi desain merek, logo, dan label kemasan yang informatif (Kurniawati, 2021).

6. Evaluasi dan Keberlanjutan

Evaluasi dilakukan pada tiga tahap: baseline sebelum program, monitoring proses (setiap sesi pelatihan), dan endline (penilaian capaian luaran). Keberlanjutan dijamin melalui pembentukan kelompok usaha bersama dengan struktur organisasi yang jelas, penerapan SOP secara mandiri, dan penguatan jejaring pasar lokal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Diversifikasi Produk: Nugget Ikan Home Made

Produk Nugget Ikan Home Made dipilih berdasarkan empat pertimbangan utama: (1) bahan baku ikan tersedia melimpah dan berkelanjutan dari tangkapan nelayan lokal; (2) proses produksi relatif sederhana dan dapat dilakukan dengan peralatan rumah tangga; (3) produk memiliki daya tarik pasar yang tinggi di berbagai segmen usia; dan (4) pengolahan menjadi nugget meningkatkan umur simpan dibandingkan ikan segar, mengurangi risiko kerugian pascapanen.

Seluruh tahapan produksi berhasil dipraktikkan peserta hingga menghasilkan produk dengan kualitas rasa, tekstur, dan tampilan yang baik. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa masyarakat mampu mengadopsi teknologi pengolahan pangan modern berbasis rumah tangga dengan pendampingan yang tepat. Hasil ini sejalan dengan temuan Abdi Insani (2022) dan Setiawan (2019) yang menegaskan bahwa diversifikasi produk perikanan terbukti meningkatkan nilai tambah dan membuka peluang pendapatan tambahan bagi keluarga nelayan. Bahan baku, komposisi, serta tahapan pembuatan produk diringkas dalam media edukasi pada Gambar 3.



Gambar 3

Bahan Baku, Formulasi, dan Tahapan Pembuatan Nugget Ikan Home Made.

2. Analisis Harga Pokok Produksi (HPP)

Perhitungan HPP dilakukan secara sistematis mencakup empat komponen biaya untuk satu kemasan 500 gram. Tabel 1 menyajikan rincian biaya dan hasil perhitungan HPP.

Tabel 1
Perhitungan Harga Pokok Produksi Nugget Ikan Home Made (per Kemasan 500 gram)

No.	Komponen Biaya	Kebutuhan	Harga Satuan	Jumlah (Rp)
A. Bahan Adonan				
1	Ikan segar	250 g	Rp 50.000/kg	12.500
2	Tepung tapioka	100 g	Rp 32.000/kg	3.200
3	Telur ayam	2 butir	Rp 2.500/butir	5.000
4	Bawang merah	30 g	Rp 55.000/kg	1.650
5	Bawang putih	18 g	Rp 45.000/kg	810
6	Wortel, garam, gula, merica, penyedap	-	-	915
Subtotal A				24.075
B. Bahan Pelapis				

No.	Komponen Biaya	Kebutuhan	Harga Satuan	Jumlah (Rp)
7	Tepung panir	100 g	Rp 25.000/kg	2.500
8	Telur pelapis	1 butir	Rp 2.500/butir	2.500
Subtotal B				5.000
C. Kemasan & Overhead				
9	Thinwall 500 g + stiker produk	1 set	–	2.500
10	Gas, listrik, air, penyusutan alat	–	–	2.300
Subtotal C				4.800
TOTAL HPP per Kemasan 500 gram				34.000

Sumber: Hasil pendampingan dan perhitungan tim PKMI-UHO (2026)

HPP yang dihasilkan sebesar Rp34.000 per kemasan memberikan ruang margin yang signifikan. Dengan harga jual Rp45.000–Rp50.000 per kemasan, diperoleh margin keuntungan 32,35%–47,06% dari biaya produksi. Angka ini menunjukkan profitabilitas yang sangat memadai untuk usaha skala rumah tangga. Lebih penting lagi, nilai jual nugget ikan jauh melebihi harga ikan segar, membuktikan adanya peningkatan nilai tambah yang nyata melalui proses pengolahan (Wicaksono & Prabowo, 2020).

Simulasi kelayakan usaha disajikan pada Tabel 2 dengan asumsi produksi 20 kemasan per hari.

Tabel 2
Simulasi Kelayakan Usaha Nugget Ikan Home Made

Produksi per hari	20 kemasan
Harga jual per kemasan	Rp50.00
Pendapatan per hari (bruto)	Rp 1.000.000
Total biaya produksi per hari	Rp680.00
Laba per hari	Rp320.00
Potensi Laba per Bulan (25 hari kerja)	Rp 8.000.000

Sumber: Hasil perhitungan tim PKMI-UHO (2026)

Potensi laba Rp8.000.000 per bulan merupakan tambahan pendapatan yang sangat signifikan bagi keluarga nelayan yang sebelumnya hanya mengandalkan penjualan ikan segar. Hasil ini mengkonfirmasi bahwa usaha Nugget Ikan Home Made layak secara ekonomi (*economically feasible*) untuk dikembangkan sebagai usaha rumah tangga berbasis hasil perikanan di wilayah pesisir.

3. Peningkatan Keterampilan dan Higienitas

Sebelum program dilaksanakan, pengetahuan masyarakat terbatas pada pengolahan tradisional (ikan asin/asap) tanpa standar kebersihan yang memadai. Setelah pelatihan, peserta menguasai seluruh tahapan produksi nugget ikan dan menunjukkan perubahan

perilaku positif dalam aspek higienitas: membiasakan mencuci tangan sebelum bekerja, membersihkan peralatan secara menyeluruh, menggunakan pelindung diri sederhana, dan menjaga kebersihan lingkungan produksi. Peningkatan ini sejalan dengan standar keamanan pangan yang dipersyaratkan dalam perizinan PIRT (Hidayat, Suryani & Rahman, 2018).

Keterampilan yang diperoleh bersifat aplikatif dan dapat langsung diimplementasikan, sekaligus berpotensi untuk ditularkan kepada anggota masyarakat lain. Pendekatan *learning by doing* terbukti efektif meningkatkan pemahaman dan kepercayaan diri peserta dalam mengembangkan usaha secara mandiri.

4. Penguatan Kapasitas Pemasaran dan Kewirausahaan

Pendampingan pemasaran berhasil meningkatkan pemahaman peserta tentang strategi promosi, penetapan harga, dan pemanfaatan media digital. Peserta memahami pentingnya WhatsApp Business sebagai katalog digital dan sarana menerima pesanan, serta Instagram/Facebook sebagai media promosi visual. Strategi *word-of-mouth* dan penguatan jaringan pemasaran lokal (warung, kantin sekolah, kegiatan desa) juga diperkuat sebagai fondasi pemasaran awal yang tidak memerlukan biaya besar (Kurniawati, 2021).

Lebih dari sekadar peningkatan keterampilan teknis, program ini berhasil menumbuhkan motivasi kewirausahaan di kalangan ibu rumah tangga nelayan. Sebelum program, banyak peserta belum memiliki bayangan yang jelas tentang peluang usaha dari potensi perikanan lokal. Setelah program, mereka menunjukkan antusiasme dan keyakinan untuk memulai usaha secara mandiri, yang merupakan modal psikologis penting dalam pemberdayaan ekonomi (Sari, 2022).

5. Faktor Pendukung dan Kendala

Program ini didukung oleh empat faktor utama: (1) ketersediaan bahan baku ikan yang melimpah dan berkelanjutan sebagai keunggulan komparatif wilayah; (2) antusiasme dan partisipasi aktif peserta yang tinggi; (3) dukungan pemerintah desa dalam koordinasi dan mobilisasi peserta; serta (4) kerja sama yang harmonis antara tim pengabdian dan masyarakat. Faktor-faktor ini menciptakan ekosistem yang kondusif bagi transfer pengetahuan dan adopsi inovasi. Keterlibatan aktif peserta dan dukungan masyarakat tampak pada dokumentasi kegiatan sebagaimana disajikan pada Gambar 4.



Gambar 4
Foto Bersama Peserta Kegiatan PKMI-UHO Setelah Pelatihan Diversifikasi Produk Olahan Hasil Laut.

Di sisi lain, beberapa kendala perlu mendapat perhatian untuk perbaikan ke depan: (1) sebagian peserta belum memiliki pengalaman berwirausaha sehingga membutuhkan pendampingan manajemen yang lebih intensif; (2) keterbatasan peralatan produksi modern (*freezer, vacuum sealer*) membatasi kapasitas dan mutu pengemasan untuk pengembangan skala lebih besar; (3) jangkauan pemasaran masih terbatas pada lingkungan desa dan memerlukan penguatan lebih lanjut untuk menembus pasar yang lebih luas; dan (4) diperlukan pendampingan lanjutan khususnya dalam aspek legalitas usaha (PIRT), pengembangan merek, dan akses permodalan untuk menjamin keberlanjutan usaha.

KESIMPULAN

Program Kemitraan Masyarakat Internal (PKMI) yang dilaksanakan di Desa Lalonggasumeeto berhasil mencapai tujuan pemberdayaan ekonomi masyarakat nelayan melalui diversifikasi produk olahan hasil laut. Beberapa capaian kunci yang diperoleh adalah sebagai berikut. Pertama, masyarakat khususnya ibu rumah tangga nelayan berhasil menguasai keterampilan teknis pembuatan Nugget Ikan Home Made dari hulu ke hilir, mulai dari seleksi bahan baku, pengolahan, pengemasan, hingga pemasaran. Kedua, analisis HPP menunjukkan bahwa produk memiliki kelayakan ekonomi yang

kuat dengan HPP Rp34.000 per kemasan 500 gram, harga jual Rp45.000–Rp50.000, dan potensi laba hingga Rp8.000.000 per bulan dengan kapasitas 20 kemasan per hari. Ketiga, terjadi peningkatan nyata dalam kesadaran higienitas pangan, pemahaman manajemen usaha, dan kesiapan pemasaran digital.

Secara konseptual, program ini membuktikan bahwa diversifikasi produk olahan merupakan strategi yang efektif untuk: (a) meningkatkan nilai tambah hasil perikanan secara signifikan dibandingkan penjualan ikan segar; (b) mengurangi kerentanan ekonomi masyarakat nelayan terhadap fluktuasi musim dan harga; serta (c) memberdayakan kelompok perempuan pesisir sebagai pelaku ekonomi produktif. Keberhasilan program ini tidak hanya berdimensi ekonomi, tetapi juga sosial mendorong tumbuhnya jiwa kewirausahaan, memperkuat kohesi kelompok, dan meningkatkan kapasitas sumber daya manusia di wilayah pesisir.

Untuk keberlanjutan dan perluasan dampak, disarankan: (1) pendampingan lanjutan oleh pemerintah desa dan dinas terkait dalam proses perizinan PIRT dan sertifikasi halal; (2) dukungan akses permodalan usaha melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau dana desa; (3) fasilitasi peralatan produksi yang lebih modern untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing produk; (4) pengembangan merek produk desa yang dapat menjadi identitas ekonomi lokal; serta (5) replikasi program ke desa-desa pesisir lain di Kabupaten Konawe yang memiliki karakteristik serupa.

REFERENSI

- Abdi Insani. (2022). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PESISIR MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN IKAN UNTUK PENINGKATAN EKONOMI KELUARGA. *Jurnal Abdi Insani*, 9(3), 123–131. <https://abdiinsani.unram.ac.id/index.php/jurnal>
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Konawe. (2024). KABUPATEN KONawe DALAM ANGKA 2024. Konawe: BPS Kabupaten Konawe. <https://konawekab.bps.go.id>
- Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Sulawesi Tenggara. (2025). PERSENTASE PENDUDUK MISKIN SEPTEMBER 2024. *Berita Resmi Statistik*. Kendari: BPS Sulawesi Tenggara. <https://sultra.bps.go.id>
- Fauzi, A. (2019). STRATEGI PENGELOLAAN SUMBER DAYA PERIKANAN BERKELANJUTAN BERBASIS EKONOMI BIRU. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 14(2), 101–112. <https://doi.org/10.15578/jsekp.v14i2>
- Hidayat, R., Suryani, I., & Rahman, A. (2018). PENERAPAN SANITASI DAN HIGIENE PADA PENGOLAHAN HASIL PERIKANAN SKALA RUMAH

- TANGGA. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 21(3), 487–495. <https://doi.org/10.17844/jphpi.v21i3>
- Kurniawati, D. (2021). DIGITAL MARKETING STRATEGY FOR IMPROVING COMPETITIVENESS OF FISH PROCESSING SMEs. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 23(2), 78–89. <https://doi.org/10.9744/jmk.23.2>
- Rahim, A., & Hastuti, D. R. D. (2017). DETERMINAN PENDAPATAN NELAYAN TRADISIONAL DI WILAYAH PESISIR. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 12(2), 235–247. <https://doi.org/10.15578/jsekp.v12i2>
- Sari, M. P. (2022). PENGUATAN KAPASITAS KELOMPOK USAHA BERSAMA DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT PESISIR. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 7(1), 15–27. <https://journal.unindra.ac.id>
- Setiawan, B. (2019). DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN HASIL LAUT SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN NILAI TAMBAH UMKM PESISIR. *Jurnal Teknologi dan Industri Pangan*, 30(2), 150–158. <https://doi.org/10.6066/jtip.2019.30.2.150>
- Suryadi, H. (2020). DAMPAK PERUBAHAN IKLIM TERHADAP PRODUKTIVITAS DAN PENDAPATAN NELAYAN KECIL. *Jurnal Perikanan dan Kelautan Tropis*, 11(1), 55–63. <https://jurnal.untan.ac.id>
- Wicaksono, A., & Prabowo, T. (2020). ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA UMKM PANGAN OLAHAN. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan UMKM*, 6(2), 89–98. <https://journal.uui.ac.id>