

Open Access

PENGOLAHAN FROZEN IKAN UNTUK MENINGKATKAN KUALITAS DAN NILAI EKONOMI MASYARAKAT PESISIR

Muhammad Nur Afiat^{*1}, Nur Asizah², Gamsir³, Ambo Wonua Nusantara⁴, Lapipi⁵, Puspawati Dewangga⁶, Syamsir Nur⁷, Zainuddin Saenong⁸, Anita Lestari⁹

^{1,2,3,4,5,6,7,8,9} Halu Oleo University, Kendari, Indonesia

Corresponding Author: fiatbroadband@yahoo.com

<p>Info Article</p> <p>Received : 10 Juli 2025</p> <p>Revised : 15 Agustus 2025</p> <p>Accepted : 25 September 2025</p> <p>Publication : 30 September 2025</p> <p>Keywords: <i>Community Empowerment, Fish Processing, Frozen Food</i></p> <p>Kata Kunci: Pemberdayaan Masyarakat, Pengolahan Ikan, Oalhan Makanan Beku</p> <p><i>Licensed Under a Creative Commons Attribution 4.0 International License</i></p> 	<p>Abstract: <i>This community service program was carried out in Wowanggu Sub-district, Kendari City, aiming to empower coastal communities through fish processing training into value-added products, such as marinated and original frozen fish. The program adopted a participatory approach by combining technical training (processing, packaging, and storage) with business management aspects (financial recording and digital marketing). Sixteen participants, consisting of housewives and new entrepreneurs, actively engaged in the program. Evaluation results indicated improvements in skills, understanding of production processes, and entrepreneurial motivation. Participants also demonstrated practical readiness to manage productive businesses independently. The program generated positive impacts in terms of skill enhancement, increased entrepreneurial interest, and opportunities for developing small and medium enterprises (SMEs) based on coastal fishery potential. Therefore, this activity represents a strategic step toward strengthening the economic capacity of coastal communities through the sustainable utilization of local resources.</i></p> <p>Abstrak: Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Kelurahan Wowanggu, Kota Kendari, dengan tujuan memberdayakan masyarakat pesisir melalui pelatihan pengolahan ikan menjadi produk bernilai tambah, seperti ikan beku marinasi dan original. Kegiatan dirancang dengan pendekatan partisipatif yang mengintegrasikan pelatihan teknis (pengolahan, pengemasan, dan penyimpanan) serta manajemen usaha (pencatatan keuangan dan pemasaran digital). Sebanyak 16 peserta, yang terdiri atas ibu rumah tangga dan wirausaha baru, terlibat aktif dalam kegiatan ini. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan keterampilan, pemahaman proses produksi, dan motivasi berwirausaha. Peserta juga menunjukkan kesiapan praktis dalam mengelola usaha produktif secara mandiri. Program ini tidak hanya memberikan dampak positif pada peningkatan keterampilan dan minat berwirausaha, tetapi juga membuka peluang pengembangan UMKM berbasis potensi perikanan pesisir yang berkelanjutan. Dengan demikian, kegiatan ini menjadi langkah strategis dalam memperkuat kapasitas ekonomi masyarakat pesisir melalui pemanfaatan sumber daya lokal.</p>
--	--

INTRODUCTION

Sulawesi Tenggara adalah provinsi dengan potensi kelautan dan perikanan yang besar, berkat letak geografisnya yang strategis dan perairan yang kaya keanekaragaman hayati laut. Sektor perikanan, baik tangkap maupun budidaya, memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian daerah, terutama dalam penyerapan tenaga kerja dan penyediaan protein hewani. Produksi perikanan tangkap mencapai ratusan ribu ton per tahun, dengan komoditas unggulan seperti cakalang, tuna, tongkol, dan udang yang bernilai ekonomi tinggi. Aktivitas penangkapan ikan di wilayah pesisir menjadi tulang punggung perekonomian, namun potensi ini belum dimanfaatkan secara optimal.

Masyarakat Sulawesi Tenggara masih banyak bergantung pada sektor perikanan, tetapi menghadapi tantangan seperti keterbatasan teknologi pengolahan, rendahnya nilai tambah produk, dan kurangnya inovasi usaha berkelanjutan. Hasil tangkapan umumnya dijual dalam bentuk segar dengan harga rendah, tanpa diversifikasi atau pengolahan lanjutan. Hal ini menunjukkan perlunya program pemberdayaan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan nelayan melalui pengembangan teknologi dan pengolahan hasil perikanan yang lebih bernilai.

Pengolahan hasil perikanan merupakan aspek krusial dalam sistem industri perikanan karena berfungsi untuk mempertahankan mutu produk, memperpanjang masa simpan, dan meningkatkan nilai tambah (*added value*) secara strategis. Menurut (Supriatna et al., 2014), aktivitas ini tidak hanya bersifat pasca panen, tetapi juga menjadi elemen utama dalam rantai nilai perikanan yang terintegrasi dengan penangkapan, distribusi, dan pemasaran. Lebih jauh, keberadaan industri pengolahan perlu ditingkatkan karena mampu mendorong produktivitas sektor perikanan sebagai penyedia bahan baku sekaligus memberikan kontribusi pendapatan bagi pelaku usaha (Nikijuluw, 2005; Hadi & Fauzi, 2016 dalam Imelda et al., 2019). Dengan kata lain, pengembangan industri pengolahan merupakan langkah strategis untuk memperkuat rantai nilai komoditas, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir secara berkelanjutan.

Upaya pengolahan harus didukung oleh penanganan pasca tangkap yang tepat. Kualitas ikan sangat dipengaruhi oleh metode pembekuan dan pengawetan, mengingat penurunan mutu dapat terjadi sejak penangkapan hingga ke tangan konsumen (Quang, 2005 dalam Metusalach et al., 2014). Oleh karena itu, penerapan teknik pengawetan yang tepat menjadi kunci untuk mempertahankan kesegaran ikan. Sejalan dengan hal tersebut, (Riyanto et al., 2018) menegaskan bahwa pengolahan tidak hanya berfungsi

mengawetkan ikan yang mudah rusak, tetapi juga meningkatkan nilai tambah produk. Bahkan, penelitian tersebut menunjukkan bahwa produk berbasis teknologi seperti fillet beku dan bakso ikan memberikan nilai tambah tertinggi, terutama ketika dipasarkan ke luar daerah.

Salah satu pendekatan yang relevan untuk meningkatkan nilai tambah dan pendapatan masyarakat nelayan adalah dengan mendorong kewirausahaan dalam pengolahan ikan beku (*frozen food*). Inovasi ini memiliki potensi besar untuk memperpanjang umur simpan produk, memperluas pasar, serta memberikan stabilitas harga hasil tangkapan nelayan. Selain itu, pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) berbasis *frozen food* juga dapat membuka lapangan kerja baru, terutama bagi perempuan dan pemuda di wilayah pesisir.

Frozen food atau olahan makanan beku merupakan salah satu jenis makanan olahan yang digemari masyarakat modern karena kepraktisannya. Proses pengolahan yang mudah dan waktu penyajian yang singkat membuat produk ini dapat dikonsumsi oleh siapa saja. Selain itu, *frozen food* memiliki cita rasa yang enak dan daya simpan yang lama karena disimpan pada suhu beku. Hal ini menjadikannya pilihan praktis yang sangat cocok untuk kehidupan masyarakat yang serba cepat dan sibuk (Sundari, 2023).

Dari sisi industri, makanan olahan beku dinilai memiliki banyak keunggulan. Faktor risiko yang rendah, kemudahan dalam proses produksi, serta efisiensi biaya dan waktu membuat *frozen food* menjadi primadona di industri makanan saat ini (SalimDahda & Gutama, 2023). Lebih dari itu, produk *frozen food* juga memberikan peluang besar bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mengembangkan produk bernilai tambah tinggi yang tahan lama dan memiliki potensi pasar yang luas. Inovasi dalam produk ini juga turut mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis lokal.

Potensi besar ini memberikan kesempatan strategis bagi pemuda, ibu-ibu nelayan, dan pelaku UMKM untuk mengembangkan berbagai produk olahan perikanan bernilai tinggi. Mulai dari *frozen food* seperti nugget ikan dan fillet beku, produk kering seperti abon dan kerupuk ikan, hingga olahan fermentasi seperti sambal kemasan - semua dapat diproduksi dengan peralatan sederhana di tingkat rumah tangga. Inisiatif ini tidak hanya meningkatkan nilai tambah hasil tangkapan tetapi juga menciptakan lapangan kerja baru, khususnya bagi perempuan nelayan. Dengan dukungan pelatihan pengolahan, manajemen usaha, dan pemasaran digital, masyarakat pesisir dapat mengoptimalkan

potensi industri frozen food yang sedang berkembang pesat. Pendekatan berbasis masyarakat ini akan memperkuat ekonomi lokal sekaligus menciptakan pusat pengolahan hasil laut yang berkelanjutan di wilayah seperti Kendari, melalui peningkatan kompetensi wirausaha dan produksi olahan ikan.

Berdasarkan uraian di atas, program pengabdian masyarakat ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas wirausaha dan kemampuan produksi olahan ikan beku siap masak dengan pendekatan digital dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir Sulawesi Tenggara. Kegiatan pelatihan yang difokuskan pada penguasaan teknologi pengolahan, manajemen usaha, dan strategi pemasaran digital akan dilaksanakan di Kelurahan Wowanggu RT 02 RW 04 dengan sasaran utama ibu-ita dan pemuda setempat yang memiliki minat berwirausaha. Melalui program ini diharapkan dapat tercipta penguatan ekonomi pelaku usaha lokal sekaligus mendorong pertumbuhan UMKM berbasis produk perikanan di Kota Kendari menuju arah yang lebih maju dan berkelanjutan.

METHOD

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dirancang untuk memberikan solusi nyata dalam meningkatkan kapasitas masyarakat, khususnya di bidang pengolahan hasil perikanan. Pendekatan yang digunakan bersifat holistik, meliputi aspek teknis, manajerial, dan kewirausahaan, dengan tujuan memberdayakan masyarakat agar mampu mengoptimalkan potensi lokal secara mandiri dan berkelanjutan.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada tanggal 16 Juni 2025 dan ditujukan kepada masyarakat Kota Kendari, khususnya Kelurahan Wowanggu RT 02 RW 04, dengan fokus pada pelaku usaha kecil di bidang perikanan, ibu rumah tangga yang terlibat atau berminat dalam pengolahan hasil laut, pemuda dan pemudi lokal yang belum memiliki pekerjaan tetap namun memiliki minat berwirausaha berbasis potensi perikanan, serta kelompok pelaku usaha hasil perikanan yang telah berjalan namun belum berkembang optimal. Pemilihan khalayak sasaran didasarkan pada hasil observasi awal dan koordinasi dengan pihak setempat yang menunjukkan bahwa kelompok-kelompok tersebut memiliki potensi untuk mengembangkan produk bernilai tambah dari hasil laut namun masih membutuhkan pendampingan baik dari segi teknis pengolahan maupun manajemen usaha untuk dapat berkembang secara optimal.

Pelaksanaan kegiatan ini menggunakan metode partisipatif dan aplikatif dengan pendekatan pemberdayaan masyarakat (*community empowerment*). Tahap awal dimulai

dengan sosialisasi dan identifikasi masalah melalui pertemuan terbuka dan diskusi kelompok untuk memperkenalkan program sekaligus menggali kebutuhan dan potensi lokal. Selanjutnya dilaksanakan pelatihan keterampilan teknis secara tatap muka dengan metode pembelajaran langsung (*learning by doing*) yang mencakup teknik pengolahan dan pengawetan ikan (marinasi), pembuatan produk olahan bernilai jual, serta pengemasan sederhana yang menarik dan memenuhi standar pangan. Kegiatan dilengkapi dengan workshop kewirausahaan dan manajemen usaha dalam bentuk penyuluhan dan diskusi interaktif yang membahas pengembangan mental wirausaha, pencatatan keuangan sederhana, penyusunan rencana usaha mikro, serta strategi pemasaran baik secara lokal maupun digital. Pada tahap akhir program, dilakukan evaluasi melalui kuesioner dan wawancara untuk mengukur perubahan pengetahuan, sikap, dan keterampilan peserta, dimana hasil evaluasi ini menjadi bahan refleksi untuk perbaikan dan pengembangan kegiatan serupa di masa mendatang.

Selain itu, untuk mengukur tingkat keberhasilan dan dampak dari setiap kegiatan secara kuantitatif, digunakan instrumen kuesioner dengan Skala Likert yang memungkinkan peneliti untuk menganalisis responden berdasarkan sikap dan pendapat mereka terhadap kegiatan yang dilakukan (Risnita, 2012). Penggunaan Skala Likert ini telah terbukti efektif dalam berbagai penelitian sosial. Penggunaan metode ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan data yang lebih terukur dan objektif, sehingga hasil penelitian dapat lebih valid dan reliabel. (Risnita, 2012)

RESULTS AND DISCUSSION

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 16 Juni 2025 melalui pertemuan tatap muka terbatas, dengan metode pelaksanaan yang meliputi sosialisasi dan pelatihan teknis pengolahan ikan segar menjadi produk kemasan beku, baik dalam bentuk ikan marinasi (berbumbu) maupun original (tanpa bumbu) yang siap dipasarkan. Kegiatan diawali dengan sesi ceramah yang bertujuan memberikan pemahaman dasar mengenai potensi ekonomi hasil perikanan sebagai bahan baku olahan, pentingnya nilai tambah dan inovasi produk, serta prinsip dasar kewirausahaan dan pemasaran sederhana. Materi disampaikan secara komunikatif dengan pendekatan interaktif, meliputi sesi tanya jawab dan diskusi untuk menggali pengalaman peserta dalam mengolah dan memasarkan produk ikan secara konvensional.

1. Pelatihan Pengolahan Ikan : Teknik dan Praktik
 - a. Pencucian dan Pembersihan Bahan Baku

Peserta dilatih untuk mengenali bahan baku ikan segar yang layak diolah serta teknik pencucian dan pembersihan ikan yang higienis, termasuk teknik fillet sederhana untuk jenis ikan berdaging tebal.

b. Pemberian Bumbu Marinasi (Marinasi Ikan)

Disampaikan teknik merendam ikan dengan bumbu alami seperti bawang putih, jahe, kunyit, dan garam dan bumbu lainnya nya untuk meningkatkan cita rasa sekaligus memperpanjang daya simpan secara alami. Sedangkan untuk ikan original cukup di beri garam saja

c. Pengemasan dan Pelabelan Produk

Peserta diperkenalkan dengan teknik pengemasan menggunakan plastik vakum sederhana, serta diberikan pelatihan dalam membuat label produk yang informatif dan menarik. Materi mencakup elemen penting label: nama produk, berat, komposisi, tanggal produksi, dan logo usaha.

d. Teknik Penyimpanan

Diajarkan teknik penyimpanan makanan beku (*freezing*) yang efektif, termasuk suhu ideal, durasi simpan, serta cara pencatatan stok produk. Disarankan penggunaan freezer rumah tangga yang telah dimodifikasi raknya agar sesuai dengan ukuran kemasan produk.



Gambar 1. Ikan dan Bumbu Marinasi

2. Praktik Langsung Oleh Peserta

Seluruh peserta kemudian dibagi ke dalam beberapa kelompok kecil untuk melakukan praktik langsung pengolahan produk. Dalam sesi ini, peserta mempraktikkan pembuatan dua jenis produk utama, yaitu ikan beku bumbu marinasi siap goreng dan ikan beku kemasan original tanpa bumbu. Proses pembuatan diajarkan secara komprehensif mulai dari pengolahan bahan mentah hingga menjadi produk siap jual, dengan pendampingan intensif dari tim pengabdian masyarakat. Berikut dokumentasi kegiatan yang berhasil diabadikan selama pelaksanaan praktik



Gambar 2. Praktik Peserta Pelatihan

Di akhir kegiatan, dilakukan sesi refleksi dan evaluasi melalui wawancara singkat dan kuisisioner. Sebagian besar peserta mengaku baru pertama kali mencoba teknik marinasi dan pengemasan seperti yang diajarkan, dan menyatakan keinginan untuk mulai memproduksi dan menjual hasil olahan secara mandiri maupun berkelompok.

Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis peserta, tetapi juga menumbuhkan motivasi untuk mengembangkan usaha berbasis potensi lokal. Dampak jangka panjang diharapkan berupa terbentuknya kelompok usaha kecil baru dan peningkatan pendapatan masyarakat melalui produk olahan ikan yang lebih bernilai jual.

Table 1. Instrumen Evaluasi Kegiatan

No	Item Yang di Evaluasi	Instrumen Evaluasi
1	Pembuatan difersifikasi 2 olahan yakni ikan original dan ikan marinasi	Observasi
2	Manajemen Usaha	Kuisisioner Pre-Post
3	Pemasaran	Kuisisioner Pre-Post
4	Minat Berwirausaha	Kuisisioner Post

Sumber: Rancangan Kegiatan, 2025

Beberapa metode yang ditransfer berupa: keterampilan membuat bumbu marinasi ikan, keterampilan pemasaran produk melalui media online, pelayanan dan menghadapi persaingan, dan mengelola ketersediaan bahan baku. Adapun indikator yang digunakan untuk mengukur keberhasilan yaitu melalui observasi dan kuisisioner yang disebarakan sebelum dan setelah pelatihan. Secara ringkas prosedur evaluasi kegiatan disajikan sebagaimana Tabel 1.

Analisis data menggunakan statistik deskriptif dengan bantuan persentase. Pengukuran variabel menggunakan skala likert dengan skala 1-5 (sangat tidak paham/berminat, sangat paham/berminat).

Table 2. Indikator Keberhasilan Program

No	Skor	Kriteria
1	>80	Sangat Tinggi
2	61-80	Tinggi
3	41-60	Sedang
4	21-40	Rendah
5	<21	Sangat Rendah

Sumber: S. Widodo (2023)

Karakteristik Responden Peserta Pelatihan

Partisipasi Peserta Pelatihan Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan hasil tabulasi pelatihan, komposisi peserta menunjukkan proporsi 50% laki-laki dan 50% perempuan. Kondisi ini mencerminkan adanya keseimbangan partisipasi berdasarkan jenis kelamin dalam kegiatan pemberdayaan ekonomi yang dilaksanakan. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada Gambar 3.



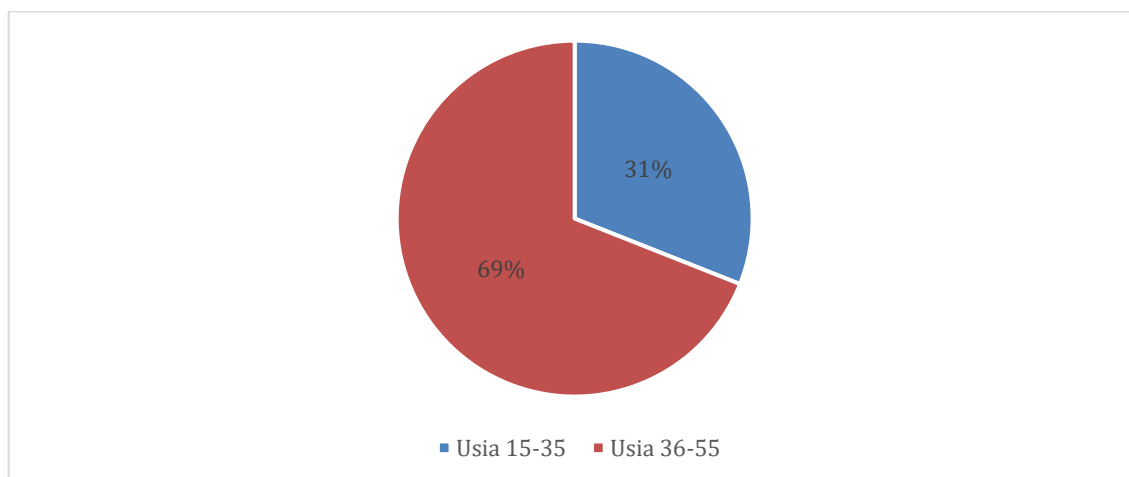
Sumber: Data Prime, 2025 (diolah)

Gambar 3. Partisipasi berdasarkan Jenis Kelamin

Partisipasi peserta pelatihan ini memperlihatkan adanya kesadaran dan penerimaan sosial terhadap peran perempuan dalam ruang publik, khususnya dalam kegiatan peningkatan kapasitas dan pemberdayaan ekonomi. Dengan demikian, hasil ini dapat ditafsirkan sebagai indikator positif menuju terciptanya pembangunan berkelanjutan (*sustainable development*) yang mengedepankan prinsip kesetaraan gender sebagaimana tercantum dalam Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs) poin.

Partisipas Peserta Pelatihan Berdasarkan Umur

Hasil tabulasi menunjukkan bahwa peserta pelatihan didominasi oleh kelompok usia **15–35 tahun sebesar 69%**, sedangkan kelompok usia **36–55 tahun sebesar 31%**. Distribusi umur ini penting untuk dianalisis karena berhubungan dengan dinamika motivasi, produktivitas, dan peluang kerja. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada Gambar 4.



Sumber: Data Prime, 2025 (diolah)

Gambar 4. Partisipasi berdasarkan umur

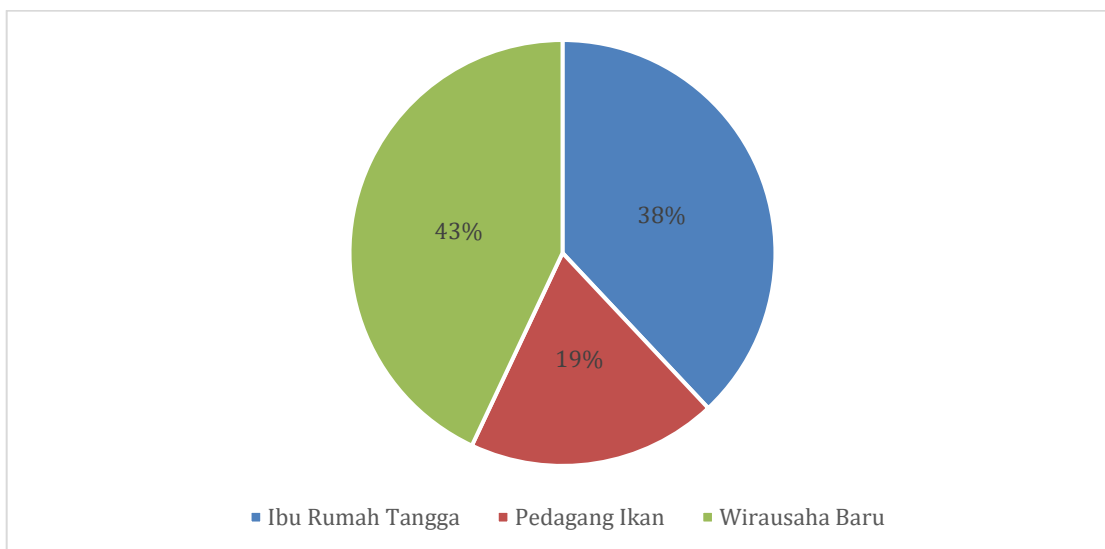
Dalam perspektif teori kependudukan, kelompok usia 15–35 tahun tergolong ke dalam usia produktif awal, yang umumnya memiliki energi fisik lebih tinggi, keterbukaan terhadap inovasi, serta motivasi kuat untuk meningkatkan keterampilan. Tingginya proporsi kelompok usia ini menunjukkan bahwa pelatihan berhasil menjangkau generasi muda yang menjadi tulang punggung pembangunan ekonomi di masa depan. Sementara itu, kelompok usia 36–55 tahun termasuk usia produktif madya, di mana motivasi kerja lebih cenderung didorong oleh kebutuhan mempertahankan stabilitas ekonomi rumah tangga dan memaksimalkan pengalaman kerja yang sudah dimiliki. Walaupun proporsinya lebih kecil, keberadaan kelompok ini penting karena

mereka membawa pengalaman, jaringan sosial, dan pengetahuan praktis yang dapat memperkaya proses pelatihan.

Distribusi umur peserta yang mayoritas berusia muda dan sebagian lainnya berusia dewasa menunjukkan adanya komposisi yang saling melengkapi. Kelompok muda membawa semangat dan inovasi, sementara kelompok dewasa membawa stabilitas dan pengalaman. Keduanya bersama-sama memperkuat basis sumber daya manusia yang produktif, yang pada akhirnya mendukung pencapaian pembangunan ekonomi inklusif dan berkelanjutan.

Partisipas Peserta Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Hasil tabulasi menunjukkan bahwa peserta pelatihan berasal dari berbagai latar belakang pekerjaan, yaitu; Ibu rumah tangga 38%, Pedagang ikan 19% dan Wirausaha baru 43%. Komposisi ini menggambarkan keragaman sosial-ekonomi masyarakat pesisir, sekaligus memperlihatkan potensi besar dalam pemberdayaan ekonomi berbasis komunitas. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada Gambar 5.



Sumber: Data Prime, 2025 (diolah)

Gambar 5. Partisipasi Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Keterlibatan ibu rumah tangga dalam pelatihan menunjukkan adanya pergeseran peran gender dalam masyarakat pesisir. Motivasi utama kelompok ini biasanya adalah menambah pendapatan rumah tangga, meningkatkan keterampilan, dan memperoleh akses ke peluang usaha mikro. Hal ini penting karena dapat mengurangi kerentanan ekonomi keluarga pesisir yang umumnya bergantung pada hasil laut.

Pedagang ikan Sebagai kelompok yang sudah terlibat langsung dalam rantai pasok sektor perikanan, pedagang ikan merupakan pelaku ekonomi tradisional yang memiliki

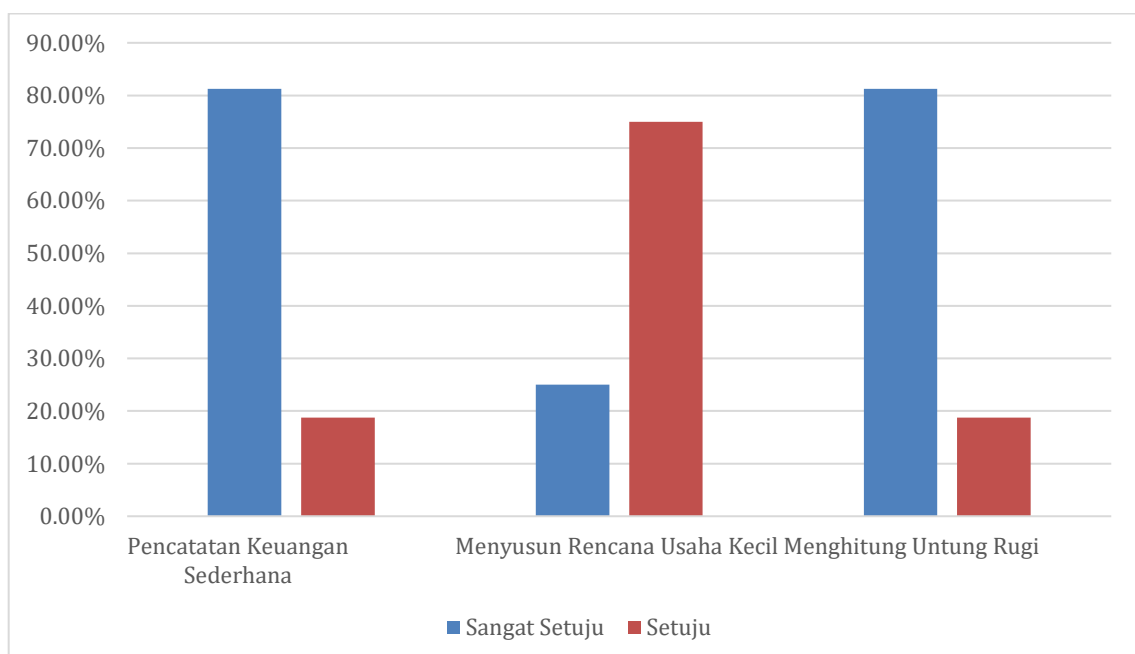
peran vital dalam distribusi hasil tangkapan. Motivasi mereka mengikuti pelatihan kemungkinan terkait dengan peningkatan keterampilan manajerial, akses pasar yang lebih luas, serta inovasi pengolahan ikan agar memiliki nilai tambah. Walaupun jumlahnya lebih kecil, kelompok ini penting karena sudah memiliki basis usaha yang bisa langsung dikembangkan pasca-pelatihan.

Dominasi wirausaha baru menunjukkan tingginya spirit kewirausahaan di kalangan masyarakat pesisir. Motivasi mereka biasanya berorientasi pada menciptakan peluang kerja mandiri, meningkatkan pendapatan, serta memanfaatkan potensi sumber daya lokal. Hal ini sejalan dengan konsep endogenous development, di mana pembangunan bertumpu pada potensi internal masyarakat.

Dampak Pelatihan Berdasarkan Persepsi Peserta

Persepsi terhadap manajemen Usaha

Berdasarkan hasil tabulasi pelatihan tentang indikator pemahaman manajemen usaha terdiri indikator sub indikator 1 memahami pentingnya pencatatan keuangan, indikator 2 mampu menyusun rencana, dan indikator ke 3 tahu cara menghitung untung rugi. Grafik 6 menyajikan persepsi peserta terkait indikator Memahami Manajemen Usaha.



Sumber: Data Prime, 2025 (diolah)

Gambar 6. Hasil Angket Pemahaman Manajemen Usaha

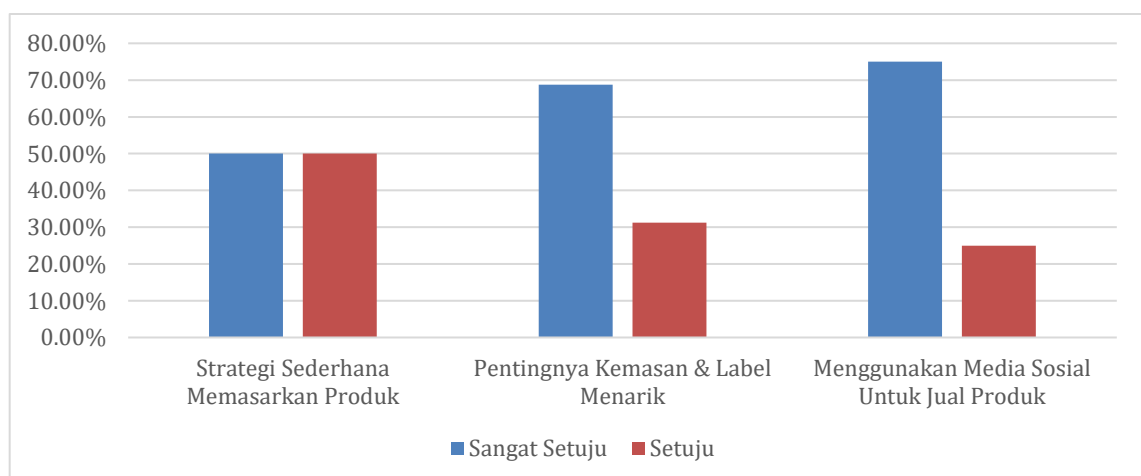
Berdasarkan hasil angket dari peserta tentang pemahaman manajemen usaha tersebut diatas, menunjukkan rata-rata jawaban peserta yakni; 62,48%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 37,51%, berada pada kategori Setuju (S).

Berdasarkan hasil angket analisis per sub-indikator memahami pentingnya pencatatan keuangan jawaban peserta 81,25%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 18,75% berada pada kategori Setuju (S), selanjutnya indikator mampu menyusun rencana jawaban peserta 25%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 75% berada pada kategori Setuju (S), sedangkan indikator tahu cara menghitung untung rugi jawaban peserta 81,25%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 18,75% berada pada kategori Setuju (S)

Berdasarkan analisis diatas menunjukkan bahwa pelatihan memberikan dampak positif terhadap peningkatan pemahaman dasar-dasar manajemen, seperti perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian usaha. Dalam perspektif teori human capital, peningkatan pemahaman manajemen menjadi modal penting untuk memperbaiki efektivitas usaha masyarakat pesisir. Hal ini menandakan bahwa kegiatan pelatihan tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis, tetapi juga membekali peserta dengan kapasitas manajerial yang dapat menunjang keberlanjutan usaha.

Persepsi terhadap Manajemen Pemasaran

Berdasarkan hasil tabulasi pelatihan tentang indikator manajemen usaha terdiri indikator sub indikator 1 mengetahui strategi sederhana untuk memasarkan produk, indikator 2 memahami pentingnya kemasan dan label yang menarik, dan indikator ke 3 bisa menggunakan media sosial untuk menjual produk. Grafik 7 menyajikan persepsi peserta terkait indikator Manajemen Pemasaran.



Sumber: Data Prime, 2025 (diolah)

Gambar 7. Hasil Angket Manajemen Pemasaran

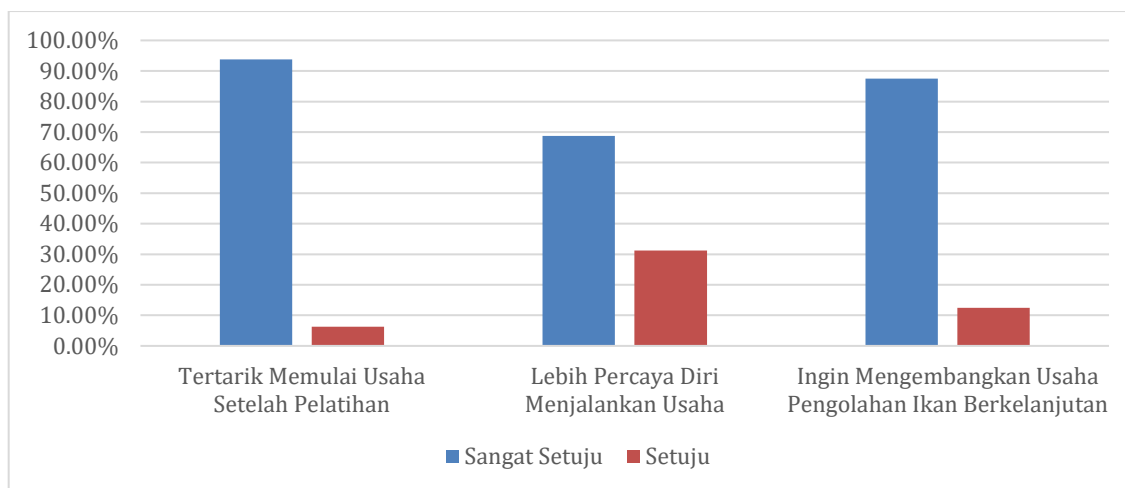
Berdasarkan hasil angket dari peserta tentang manajemen pemasaran tersebut di atas, menunjukkan rata-rata jawaban peserta yakni; 64,58%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 35,42%, berada pada kategori Setuju (S). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas peserta memiliki pemahaman yang cukup baik mengenai aspek pemasaran usaha. Namun, terdapat variasi tingkat keyakinan di tiap sub-indikator.

Berdasarkan hasil angket analisis per sub indikator mengetahui strategi sederhana untuk memasarkan produk jawaban peserta 50%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 50% berada pada kategori Setuju (S), selanjutnya indikator memahami pentingnya kemasan dan label yang menarik jawaban peserta 68,75%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 31,25% berada pada kategori Setuju (S), sedangkan indikator bisa menggunakan media sosial untuk menjual produk jawaban peserta 75%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 25% berada pada kategori Setuju (S)

Berdasarkan analisis diatas menunjukkan bahwa Hasil seimbang ini menunjukkan bahwa peserta menyadari pentingnya strategi pemasaran, tetapi sebagian masih merasa belum sepenuhnya menguasai atau yakin dalam menerapkannya. Artinya, pelatihan perlu memperkuat aspek teknis berupa praktik langsung menyusun strategi pemasaran sederhana. Selanjutnya Mayoritas peserta sangat setuju bahwa kemasan dan label berperan penting. Hal ini sejalan dengan konsep value added marketing, di mana kemasan bukan hanya melindungi produk, tetapi juga menjadi media komunikasi dan branding. Kesadaran ini penting karena produk pesisir sering kali kurang menarik secara visual, sehingga perbaikan kemasan dapat meningkatkan daya jual. Sedangkan Angka SS yang tinggi menandakan kesiapan peserta memanfaatkan teknologi digital dalam pemasaran. Dalam perspektif digital economy, penggunaan media sosial merupakan peluang besar untuk memperluas pasar, menekan biaya promosi, dan meningkatkan akses konsumen di luar wilayah pesisir. Hal ini sekaligus menunjukkan adanya pergeseran pola pemasaran dari tradisional ke digital.

Persepsi terhadap Minat dan Motivasi Berwirausaha

Berdasarkan hasil tabulasi pelatihan tentang indikator Minat dan Motivasi Berwirausaha terdiri indikator sub indikator 1 Tertarik untuk memulai usaha sendiri setelah pelatihan, indikator 2 lebih percaya diri dalam menjalankan usaha, dan indikator ke 3 ingin mengembangkan usaha pengolahan ikan secara berkelanjutan. Adapun tabel ringkasan dan grafik batang persepsi peserta terkait indikator minat dan motivasi berwirausaha sebagai berikut:



Sumber: Data Prime, 2025 (diolah)

Gambar 8. Hasil Angket Minat dan Motivasi Berwirausaha

Berdasarkan hasil angket dari peserta tentang Minat dan Motivasi Berwirausaha tersebut diatas, menunjukkan rata-rata jawaban peserta yakni; 83,25%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 16,75%, berada pada kategori Setuju (S). Artinya, mayoritas peserta menunjukkan tingkat minat dan motivasi wirausaha yang sangat tinggi setelah mengikuti pelatihan.

Berdasarkan hasil angket analisis per sub- Tertarik untuk memulai usaha sendiri setelah pelatihan jawaban peserta 93,75%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 6,25% berada pada kategori Setuju (S), selanjutnya indikator lebih percaya diri dalam menjalankan usaha jawaban peserta 68,75%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 31,25% berada pada kategori Setuju (S), sedangkan ingin mengembangkan usaha pengolahan ikan secara berkelanjutan jawaban peserta 87,5%, berada pada kategori Sangat Setuju (SS) dan 12,5% berada pada kategori Setuju (S)

Berdasarkan analisis diatas menunjukkan bahwa hampir seluruh peserta memiliki dorongan kuat untuk memulai usaha, di mana niat berwirausaha merupakan faktor penting yang mendorong seseorang benar-benar memulai usaha. Tingkat kepercayaan diri yang tinggi menandakan adanya peningkatan self-efficacy peserta. Walau demikian, sekitar 1/3 peserta masih berada pada kategori “Setuju”, artinya mereka butuh pendampingan berkelanjutan agar keyakinan ini lebih kokoh dalam praktik nyata. Adanya orientasi keberlanjutan usaha. Dalam konteks masyarakat pesisir, motivasi ini sangat positif karena mengarah pada pengolahan hasil laut bernilai tambah.

Berdasarkan hasil pengamatan diatas yang perlu di perhatikan yakni strategi pemasaran media sosial dengan konten yang menarik perlu untuk manajemen pemasaran Berdasarkan kendala, tanggapan setelah mengikuti pelatihan seperti kendala usaha yakni

terkait bahan baku, tenaga/skili dan modal, maka yang paling berpengaruh yakni bahan baku yang terkadang mahal dan permodalan. Tanggapan terhadap bahan baku yang tidak menentu karena cuaca, permodalan juga masih menjadi kendala karena dibutuhkan freeezr (lemari pendingin) yang butuh modal besar.



Gambar 9. Olahan Ikan *Frozen Food*

Berdasarkan pelatihan ini dapat di simpulan bahwa para peserta memiliki minat yang besar untuk membuat produk di maksud. Dapat disimpulkan bahwa keberhasilan program diatas 60 persen sangat baik (Tinggi).



Gambar 10. Pelaksanaan Pelatihan pengolahan Ikan *Frozen Food*

CONCLUSION

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa persepsi masyarakat pesisir terhadap indikator memahami manajemen usaha sangat positif, dengan lebih dari 60% responden menyatakan sangat setuju. Temuan ini mengindikasikan adanya kesiapan untuk mengelola usaha secara lebih profesional, meskipun masih terdapat kebutuhan peningkatan kapasitas khususnya pada aspek perencanaan usaha. Selanjutnya, persepsi masyarakat terhadap indikator memahami manajemen pemasaran juga sangat positif, dengan capaian 64,58% responden sangat setuju. Hal ini memperlihatkan kesiapan mereka untuk mengembangkan usaha berbasis strategi pemasaran modern, walaupun intervensi lebih lanjut masih diperlukan dalam perencanaan strategi pemasaran. Sementara itu, tingginya persentase sangat setuju sebesar 83,25% menunjukkan bahwa pelatihan berhasil menumbuhkan jiwa kewirausahaan (*entrepreneurial spirit*) di kalangan masyarakat pesisir. Dengan dukungan kemitraan dan pendampingan, motivasi ini berpotensi besar menjadi kekuatan transformasi ekonomi berbasis potensi perikanan lokal.

Berdasarkan hasil tersebut, beberapa saran dapat diajukan. *Pertama*, untuk pengembangan bisnis perikanan masih diperlukan peningkatan kapasitas pada aspek perencanaan usaha, sehingga dibutuhkan pelatihan perencanaan pengolahan terintegrasi berbasis perikanan. *Kedua*, dalam upaya mengembangkan usaha berbasis strategi pemasaran modern, dibutuhkan intervensi pemerintah daerah lebih lanjut, dengan tetap menggunakan pendekatan partisipatif yang menggabungkan pelatihan teknis (pengolahan, pengemasan, penyimpanan) dan manajemen usaha (pencatatan keuangan serta pemasaran digital). *Ketiga*, mengingat komoditas perikanan yang melimpah namun kesiapan sumber daya manusia masih lemah dalam hal inovasi, maka diperlukan dukungan kemitraan dan pendampingan yang berkesinambungan baik dari pihak swasta maupun pemerintah agar potensi perikanan pesisir dapat dikelola secara optimal.

REFERENCES

- Imelda, O. :, Kusri, N., & Hidayat, R. (2019). STRATEGI PENGELOLAAN PERIKANAN TANGKAP BERKELANJUTAN DI WILAYAH PESISIR KABUPATEN KUBU RAYA Strategy of Sustainable Coastal Fisheries Management in Kubu Raya Regency. 10(1).
- Metusalach, M., Kasmianti, K., & Jaya, I. (2014). PENGARUH CARA PENANGKAPAN, FASILITAS PENANGANAN DAN CARA PENANGANAN

- IKAN TERHADAP KUALITAS IKAN YANG DIHASILKAN. *Jurnal Ipteks Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan*, 1(1).
- Risnita, R. (2012). PENGEMBANGAN SKALA MODEL LIKERT. 3. <http://e-journal.iainjambi.ac.id/index.php/edubio/article/view/368/336>
- Riyanto, S., Mardiansjah, H., Uptd,), Legal, M., Semarang, K., Magister,), Wilayah, P., Kota, D., & Semarang, U. (2018). PENGEMBANGAN INDUSTRI PENGOLAHAN PERIKANAN DALAM PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL THE DEVELOPMENT OF FISHERIES INDUSTRY IN THE LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT. In *Jurnal Litbang: Vol. XIV (Issue 2)*.
- SalimDahda, S., & Gutama, A. (2023). PELATIHAN PENINGKATAN NILAI TAMBAH DAN PENANGANAN PANGAN OLAHAN BEKU IKAN LELE. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(9), 6331-6336.
- Sundari, R. (2023). PREFERENSI KONSUMEN DALAM MEMBELI PRODUK MAKANAN BEKU/FROZEN FOOD DIKOTA PEKANBARU (STUDI KASUS COMEL FROZEN FOOD). *Jurnal Bisnis Kompetitif*, 2(3), 203-209.
- Supriatna, A., Hascaryo, B., Wisudo, H., Baskoro, M., Nikijuluw, V. P., Pemanfaatan, D., Perikanan, S., Perikanan, F., & Kelautan, I. (2014). Nomor 2. MASYARAKAT PENGOLAHAN HASIL PERIKANAN INDONESIA 144 MODEL RANTAI NILAI PENGEMBANGAN PERIKANAN. In *JPHPI (Vol. 17)*.
- Slamet Widodo et al. (2023), *BUKU AJAR METODE PENELITIAN*, CV Science Techno Direct, Pangkal Pinang