

# **LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT MANDIRI**

**PENINGKATAN NILAI TAMBAH PRODUK OLAHAN IKAN NILA (IKAN NILA  
BUMBU KUNING DAN SAMBAL KHAS KOMERING) DI DESA PULAU  
GEMANTUNG KECAMATAN TANJUNG LUBUK KABUPATEN OGAN  
KOMERING ILIR**



**OLEH**

**KETUA: Trissa Silvian, S.P., M.Si. (NUPTK: 8451776677230122)**

**ANGGOTA: 1. Muhammad Andri Zuliansyah, S.P., M.Si. (NIDN: 0219069102)**

**2. Trisna Wahyu Swasdiningrum P, M.Sc. (NUPTK: 6550771672230282)**

**3. Dian Amalina, S.P., M.Si. (NUPTK: 3661774675230202)**

**4. Jerry Antonio, S.T.P., M.P. (NUPTK: 9038768669130353)**

**5. Maulidia Tri Yuliani, S.P., M.Si. (NUPTK: 8060775676230163)**

**6. Etika Fuji Lestari, S.P., M.Si. (NUPTK: 5542774675230213)**

**7. Yulia Sari, S.P., M.Si. (NUPTK: 1338774675230223)**

**8. Lucky Leo Pratama (NIM: 05011282227048)**

**9. Muhammad Novriansyah Kurniawan (NIM: 05011282227044)**

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS SRIWIJAYA  
2024**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
**MANDIRI**

1. Judul : Peningkatan Nilai Tambah Produk Olahan Ikan Nila  
(Ikan Nila Bumbu Kuning dan Sambal Khas Komering)
2. Ketua Pelaksana
- a. Nama Lengkap : Trissa Silvian, S.P, M.Si.
- b. NIP / NUPTK : 199801192024062002 / 8451776677230122
- c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
- d. Fakultas : Pertanian
- e. Jurusan / Program Studi : Sosial Ekonomi Pertanian / Agribisnis
3. Anggota Pelaksana

No.	Nama Anggota	NIDN / NUPTK	Dosen / Mahasiswa
1.	Muhammad Andri Zuliansyah, S.P., M.Si.	0219069102	Dosen
2.	Trisna Wahyu Swasdiningrum P, M.Sc.	6550771672230282	Dosen
3.	Dian Amalina, S.P., M.Si.	3661774675230202	Dosen
4.	Jerry Antonio, S.T.P., M.P.	9038768669130353	Dosen
5.	Maulidia Tri Yuliani, S.P., M.Si.	8060775676230163	Dosen
6.	Etika Fuji Lestari, S.P., M.Si.	5542774675230213	Dosen
7.	Yulia Sari, S.P., M.Si.	1338774675230223	Dosen
8.	Lucky Leo Pratama	05011282227048	Mahasiswa
9.	Muhammad Novriansyah Kurniawan	05011282227044	Mahasiswa

4. Jangka Waktu Kegiatan : 4 bulan
5. Model Kegiatan : Pelatihan dan Pendampingan
6. Metode Pelaksanaan : Penyuluhan, Pelatihan, dan Pendampingan
7. Khalayak Sasaran : Kelompok Tani
8. Target Luaran : Laporan Akhir
9. Sumber Biaya : Mandiri

Mengetahui,  
Koordinator UPPM Fakultas Pertanian  
Universitas Sriwijaya,

Ketua Pelaksana,

**Dr. Riswani, S.P., M.Si.**  
NIP. 197006171995122001

Trissa Silvian, S.P., M.Si.  
NIP. 199801192024062002

## RINGKASAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan judul “ Peningkatan Nilai Tambah Produk Olahan Ikan Nila (Ikan Nila Bumbu Kuning dan Sambal Khas Komerling)” ini dilakukan berlatar belakang kondisi pemasaran produk-produk industri rumah tangga khususnya produk kerajinan Wanita Tani di Desa Pulau Gemantung, Kecamatan Tanjung Lubuk, Kabupaten Ogan Komering Ilir. Proposal pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah produk olahan ikan nila melalui pengembangan produk inovatif, khususnya ikan nila bumbu kuning dan sambal khas Komerling. Kegiatan ini dirancang untuk memberikan pelatihan kepada ibu rumah tangga dan peternak ikan di Desa Pulau Gemantung mengenai teknik pengolahan ikan nila dan pembuatan bumbu berkualitas. Dengan meningkatkan keterampilan peserta pengabdian dalam hal ini adalah ibu rumah tangga dalam mengolah ikan menjadi produk bernilai tinggi, diharapkan akan ada peningkatan signifikan dalam pendapatan mereka. Selain itu, kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan dan mengajarkan strategi pemasaran yang efektif untuk mempromosikan produk olahan, sehingga memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk. Pembentukan koperasi atau kelompok usaha juga akan difasilitasi untuk mendukung kerja sama dalam produksi dan distribusi, menciptakan model bisnis yang lebih efisien dan berkelanjutan. Melalui pendekatan ini, kegiatan pengabdian ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan ekonomi peserta, tetapi juga untuk memperkuat solidaritas komunitas dan mendukung pembangunan ekonomi lokal secara berkelanjutan

Kata Kunci : bumbu kuning, ibu rumah tangga, ikan nila, sambal khas.

## DAFTAR ISI

	Halaman
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1. Analisis Situasi.....	1
1.2. Identifikasi dan Perumusan Masalah .....	7
1.3. Kerangka Pemecahan Masalah .....	8
1.4. Tujuan .....	10
1.5. Manfaat .....	11
II. TINJAUAN PUSTAKA .....	13
III. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN .....	18
3.1. Metode Pelaksanaan .....	18
3.2. Khalayak Sasaran.....	19
3.3. Rancangan Evaluasi .....	19
3.4. Waktu dan Rencana Kegiatan .....	20
3.5. Organisasi Pelaksana .....	20
3.6. Rencana Biaya .....	21
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....	23
4.1. Profil Responden.....	23
4.2. Tahapan Pembuatan Ikan Nila Bumbu Kuning.....	24
4.3. Persentase Responden yang Memberikan Nilai Tambah Ikan Nila Menjadi Bumbu Kuning.....	27
4.4. Persepsi Mengenai Pengetahuan Responden terhadap Peningkatan Nilai Tambah.....	29
4.5. Kecendrungan Positif Responden untuk Melakukan Pengolahan Ikan Nila.....	33
V. PENUTUP .....	36
5.1. Kesimpulan.....	36
5.2. Saran.....	36
DAFTAR PUSTAKA.....	37
LAMPIRAN.....	38

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Waktu dan Rencana Jadwal Kegiatan .....	20
Tabel 2. Organisasi Pelaksana Kegiatan Pengabdian.....	20
Tabel 3. Rencana Anggaran Biaya Pengabdian.....	21
Tabel 4. Profil Responden Kegiatan Pengabdian.....	23

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat .....	9
Gambar 2. Khalayak Sasaran Pengabdian Kepada masyarakat .....	25
Gambar 3. Tim Pengabdian Memberikan Penjelasan Persiapan Bahan .....	25
Gambar 4. Tim Pengabdian Memberikan Contoh Pembuatan .....	26
Gambar 5. Khalayak Mempraktekan Cara Pengolahan Ikan Nila.....	26
Gambar 6. Sebagian Hasil Praktek Khalayak Sasaran .....	26
Gambar 7. Persentase Responden yang telah Melakukan Nilai Tambah Ikan nila.....	27
Gambar 8. Grafik Persepsi Pengetahuan Responden Terhadap Peningkatan Nilai Tambah Ikan Nila .....	30
Gambar 9. Grafik Kecendrungan Positif Responden untuk Melakukan Kegiatan Pengolahan Ikan Nila.....	33

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1. Analisis Situasi**

#### **1. Gambaran Potret dan Permasalahan yang Menjadi Fokus Kegiatan Pengabdian**

Indonesia memiliki sumber daya perikanan yang melimpah. Diketahui sektor perikanan di Indonesia meningkat sebesar 8,37% setiap tahunnya (Dailami et al., 2021). Sedangkan, produksi perikanan nasional mencapai 12,39 juta ton, dimana produksi budidaya ikan mencapai 6,98 juta ton. Dari hasil produksi budidaya tersebut, budidaya ikan air tawar menyumbang angka mencapai 1,1 juta ton. Budidaya ikan air tawar di Indonesia sudah banyak dilakukan untuk berbagai jenis ikan. Namun, ikan nila menjadi sektor paling banyak dikarenakan budidayanya yang mudah untuk dilakukan. Ketersediaan yang melimpah membuat harga jual ikan nila mentah cukup rendah, sekitar Rp22.000/kg. tentunya para pembudidaya ikan nila menginginkan keuntungan lebih dalam penjualan ikan nila (Suryana et al., 2021).

Nila adalah ikan yang banyak dibudidayakan di air tawar seperti danau, sungai dan kolam (Syarifudin & Akbar, 2021). Ikan Nila memiliki bentuk tubuh memanjang dan pipih kesamping dengan warna putih kehitaman. Ikan Nila bersifat eurihalin, yaitu dapat dibudidayakan pada kisaran salinitas yang luas dan dapat bertahan hidup dilingkungan air tawar, air payau dan air asin. Toleransi masa hidup ikan Nila terhadap salinitas adalah antara 0-30 ppt. Ikan Nila memiliki kemampuan menyesuaikan diri yang baik dengan lingkungan sekitarnya (Muhsoni, 2021). Ikan memiliki toleransi yang tinggi terhadap lingkungan hidupnya sehingga bisa dipelihara di dataran rendah yang berair payau maupun dataran yang tinggi dengan suhu yang rendah, ikan mampu hidup pada suhu 14°-38°C. Dengan suhu terbaik adalah 25°-30°C (Wangni et al., 2019).

Hal yang paling berpengaruh dengan pertumbuhannya adalah salinitas atau kadar garam jumlahnya 0-29 ppt sebagai kadar maksimal untuk tumbuh dengan baik. Kandungan yang ada pada ikan Nila berupa protein sebesar 16% - 24%, lemak sebesar 0,2% - 2,2%, karbohidrat, mineral, vitamin A, vitamin B1, vitamin B12, dan zat besi (Abdullah et al., 2023). Jika dilihat kandungan gizi dari ikan

Nilai, mengonsumsi ikan Nila dapat memberikan manfaat yang baik bagi tubuh manusia. Ikan Nila yang kaya gizi dapat diolah menjadi berbagai jenis olahan (Dailami et al., 2021).

Nilai tambah merupakan pertambahan nilai suatu produk atau komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan, ataupun penyimpanan dalam suatu produksi (Rahmi & Trimo, 2019). Nilai tambah yang semakin besar atas produk pertanian dapat berperan bagi peningkatan pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi yang besar tentu saja berdampak bagi peningkatan lapangan usaha dan pendapatan masyarakat yang muara akhirnya adalah meningkatkan kesejahteraan Masyarakat (Suswita et al., 2020).

Ikan nila selama ini belum banyak divariasikan dalam olahan (Rahayu et al., n.d.). Ikan ini biasanya diolah sebagai menu ikan goreng, ikan bakar, atau sajian berkuah. Ikan nila belum banyak diolah sebagai olahan cemilan yang memiliki daya simpan yang panjang seperti frozen food. Olahan frozen food menjadi favorit karena memiliki daya simpan yang cukup lama dan juga dapat diolah kembali sebelum dikonsumsi.

## **2. Gambaran Khalayak Sasaran**

Khalayak yang menjadi sasaran dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini nanti adalah kelompok masyarakat di Pulau Gemantung, kecamatan Tanjung Lubuk, Kabupaten Ogan Komering Ilir, Sumatera Selatan, Indonesia. Desa Pulau Gemantung ini merupakan salah satu daerah penghasil produk ikan nila. Sebagian besar masyarakat Desa Pulau Gemantung bermata pencaharian sebagai petani, hal ini terlihat dengan banyaknya masyarakat yang ikut serta dalam melakukan budidaya ikan nila kolam.

Kegiatan pengabdian yang akan dilakukan di Desa Pulau Gemantung, khalayak sasaran utama adalah ibu rumah tangga yang berusia antara 25 hingga 60 tahun. Masyarakat umumnya memiliki status sosial ekonomi yang bervariasi, dengan banyak dari mereka bergantung pada kegiatan domestik sehari-hari dan memiliki sedikit akses terhadap pelatihan atau sumber daya ekonomi tambahan. Ibu rumah tangga ini cenderung mencari cara untuk meningkatkan pendapatan keluarga dan mungkin tertarik pada peluang belajar keterampilan baru yang dapat

diterapkan di rumah serta memberikan nilai tambah pada produk yang mereka kelola. Selain itu, peternak atau pengusaha ikan nila lokal, yang biasanya berusia 25 hingga 60 tahun dengan pendidikan dasar hingga menengah, merupakan kelompok penting.

Khalayak sasaran bergantung pada perikanan sebagai sumber pendapatan utama dan membutuhkan cara untuk meningkatkan efisiensi produksi serta akses ke pasar yang lebih baik. juga bisa bekerja sama dengan ibu rumah tangga dalam menciptakan produk olahan ikan nila yang bernilai tambah. Selain itu, pemuda dan mahasiswa desa, yang berusia 15 hingga 30 tahun dan biasanya terlibat dalam pendidikan formal, bisa terlibat dalam mendukung kegiatan keluarga dan komunitas serta menjadi agen perubahan. Mereka mencari peluang untuk belajar keterampilan baru dan mendapatkan pengalaman praktis. Pendekatan dalam kegiatan ini mencakup pelatihan dan workshop praktis mengenai pengolahan ikan nila, pembentukan kelompok kerja atau koperasi ibu rumah tangga, serta pengembangan produk olahan dengan fokus pada pemasaran yang efektif. Melalui pemahaman yang mendalam terhadap kebutuhan dan karakteristik masing-masing kelompok, kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah ikan nila dan kesejahteraan komunitas di Desa Pulau Gemantung secara menyeluruh.

Ada hal yang menarik dari masyarakat di wilayah ini, meskipun memiliki tingkat pendidikan yang masih tergolong tidak tinggi dengan tingkat pengetahuan dan penguasaan teknologi yang juga masih relatif terbatas, namun karakter dan budaya masyarakatnya cukup baik. Mereka cukup responsif dengan pendatang yang ingin mengenalkan hal-hal baru, dan sangat kooperatif jika diajak untuk melakukan suatu kegiatan yang positif. Hal ini terbukti dari kegiatan penelitian dan pengabdian yang pernah dilakukan di desa ini, yang dapat berjalan dengan baik, dengan tingkat partisipasi yang tinggi dari masyarakatnya.

### **3. Hasil Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat Sebelumnya Yang Dilakukan Pada Lokasi Pengabdian**

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebelumnya di Desa Pulau Gemantung, fokus utama adalah pada peningkatan keterampilan dan pendapatan warga desa melalui pelatihan pengolahan ikan nila. Kegiatan ini bertujuan untuk

memberikan pengetahuan praktis kepada ibu rumah tangga dan peternak ikan lokal dalam mengolah ikan nila menjadi produk bernilai tambah. Aktivitas yang dilakukan meliputi pelatihan tentang teknik pengolahan ikan nila, seperti pembuatan ikan nila bumbu kuning, pembuatan sambal khas komering dan pengemasan produk, serta pendidikan pemasaran untuk strategi branding dan penjualan.

Hasil dari kegiatan ini menunjukkan dampak positif yang signifikan. Sekitar 50 ibu rumah tangga dan 20 peternak ikan yang mengikuti pelatihan menunjukkan peningkatan keterampilan dalam mengolah ikan nila, dengan pendapatan peternak ikan meningkat rata-rata sebesar 30% berkat produk olahan yang bernilai lebih tinggi (Susanti, 2021). Koperasi yang didirikan, terdiri dari 30 anggota, kini aktif dalam produksi dan pemasaran produk olahan, berhasil membuka pasar lokal dan regional. Respon dari komunitas juga sangat positif, dengan ibu rumah tangga melaporkan peningkatan keterampilan dan kepercayaan diri dalam usaha kecil mereka, sementara pemuda yang terlibat menunjukkan minat besar dalam pengembangan usaha lokal.

Namun, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi, seperti keterbatasan akses pasar yang mempengaruhi kemampuan distribusi produk dan keterbatasan modal awal yang menghambat beberapa peserta dalam meningkatkan kapasitas produksi mereka (Damuri et al., 2022). Oleh karena itu, disarankan untuk memperluas jaringan distribusi dan mencari dukungan finansial tambahan untuk koperasi agar dapat memperbesar skala produksi dan meningkatkan kualitas produk. Selain itu, pelatihan lanjutan dalam pengolahan dan pemasaran akan membantu meningkatkan efektivitas dan keberlanjutan usaha (Nursanty et al., 2023). Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah memberikan dampak positif yang nyata, meningkatkan keterampilan dan pendapatan komunitas desa, meskipun beberapa tantangan perlu diatasi untuk mencapai pertumbuhan yang lebih besar di masa depan.

Desa Pulau Gemantung ini adalah salah satu desa binaan Universitas Sriwijaya, dengan demikian di desa ini sudah pernah dilakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat oleh dosen dan mahasiswa dari Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sriwijaya dalam Program Pengembangan Kapasitas Organisasi Kemahasiswaan (PPK ORMAWA) pad

pada tahun 2024. Kegiatan yang dilakukan ialah melakukan pelatihan dan pemberdayaan kepada masyarakat dengan perogram bioflog untuk melakukan budidaya ikan nila. selain itu juga dilakukan kegiatan hidropik, dan budidaya magot.

Beberapa pengabdian yang sebelumnya telah dilaksanakan cukup membantu masyarakat dalam menyelesaikan beberapa permasalahan terkait pelaksanaan pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, serta perbaikan kehidupan ekonominya. Namun sampai saat ini belum ada kegiatan pengabdian yang terkait dengan perbaikan pemasaran dari produk yang dihasilkan, khususnya pengembangan pemasaran yang memanfaatkan kemajuan teknologi di bidang pemasaran. Dengan demikian, pengabdian ini nantinya akan melengkapi pemberian solusi kepada masyarakat untuk masalah-masalah yang mereka hadapi dalam melakukan pemasaran dan pengembangan usaha.

#### **4. Kesiapan Pelaksana Dalam Melaksanakan Kegiatan Yang Diusulkan**

Pelaksana dalam kegiatan pengabdian adalah team dosen yang memang mengajar dalam beberapa mata kuliah diantaranya yaitu Teknologi Informasi dan Multimedia, Digital Marketing dan Manajemen Pemasaran pada Program Studi Agribisnis, dan juga sudah pernah melakukan penelitian dengan topik sejenis untuk berbagai kegiatan masyarakat / petani / kelompok. Selain itu, kegiatan ini juga beranggotakan team dosen juga memiliki pengetahuan dasar dan ahli di bidang komunikasi agribisnis, penyuluhan pertanian, dan pemberdayaan masyarakat. Dengan demikian team pengabdian ini memiliki tingkat kesiapan yang sangat baik, karena sudah terlatih melakukan analisis ini, dan kompeten di bidangnya.

Selain itu, ketua dan team anggota sebagian juga pengajar mata kuliah penyuluhan pertanian dan komunikasi bisnis, sehingga sangat terbiasa udah melakukan komunikasi pada masyarakat dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan. Sebagian besar team dosen ini juga ikut serta dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian sebelumnya, sehingga sudah cukup kenal dengan wilayah dan masyarakat di desa, sehingga akan sangat membantu dalam melakukan pendekatan kepada masyarakat.

## 5. Kondisi dan Potensi Wilayah

Desa Pulau Gemantung, nama kunonya Negeri Ratu dan Pulgem jika disingkat merupakan sebuah desa di kecamatan Tanjung Lubuk, Kabupaten Ogan Komering Ilir, Sumatera Selatan, Indonesia. Desa Pulau Gemantung Kecamatan Tanjung Lubuk Kabupaten Ogan Komering Ilir memiliki luas wilayah 2725 ha, yang memiliki jumlah penduduk berkisaran 1793 jiwa, dengan jumlah kepala keluarga berjumlah 417 jiwa. Mayoritas mata pencarian Masyarakat Pulau Gemantung adalah bertani, berkebun, dagang, abdi negara dan Masyarakat (Rahayu et al., n.d.). Luas wilayah Desa Pulau Gemantung tidak hanya terdapat rumah penduduk saja, tetapi mencakup luasnya areal lahan pertanian, perkebunan, dan tanah kosong. Sedikit sekali lahan yang kosong, di antaranya pertanian 29,35%; perkebunan 53,21%; lahan kosong 8,25% dan lahan kritis 9,17%. Sebagian besar penduduk itu mendapatkan pendapatan dari hasil pertanian dan perkebunan dengan jumlah 85% yaitu kurang lebih 1524 jiwa dari jumlah seluruh penduduk Desa. Sedangkan untuk usaha kecil atau perdagangan itu berjumlah 10% dari jumlah penduduk yaitu 179 jiwa yang melakukan usaha kecil atau perdagangan untuk mendapatkan penghasilan. Untuk sumber pendapatan seperti pegawai berjumlah 5% dari jumlah penduduk yaitu 90 jiwa.

Potret Karang Taruna, hanya berkontribusi dalam bidang olahraga di desa Pulau Gemantung yaitu Karang Taruna Pulau Gemantung yang beranggotakan 10 orang yang didirikan sejak tahun 2010. Sehingga untuk potensi kontribusi aktif pemuda desa masih dapat ditingkatkan salah satunya adalah untuk pengembangan pertanian. Hal tersebut dilatarbelakangi dengan keadaan geografis desa yang memiliki lahan yang subur.

Sebelah Utara	: Kelurahan Tanjung Lubuk
Sebelah selatan	: Desa Serapek, Kecamatan Teluk Gelam.
Sebelah Barat	: Sungai Bubusan, dan Desa Pulau Gemantung.
Sebelah Timur	: Sungai Bengkulah, dan Desa Bumi Agung.

## **1.2. Identifikasi dan Perumusan Masalah**

Pengembangan produk olahan ikan nila, seperti ikan nila bumbu kuning dan sambak khas Komerling, menghadapi beberapa tantangan utama yang perlu diatasi untuk mencapai keberhasilan. Pertama, keterbatasan keterampilan dalam pengolahan dan pembuatan bumbu khas merupakan kendala signifikan (Dailami). Banyak ibu rumah tangga dan peternak ikan lokal yang belum memiliki pengetahuan atau keterampilan yang memadai dalam teknik pengolahan dan pembuatan bumbu yang berkualitas. Hal ini dapat mengakibatkan kualitas produk yang tidak konsisten dan kurang menarik di pasar.

Kedua, masalah pemasaran menjadi tantangan penting. Kurangnya pengetahuan tentang strategi pemasaran dan branding dapat membatasi kemampuan produk untuk bersaing di pasar lokal dan regional (Yerizal, 2024). Tanpa strategi pemasaran yang efektif, produk olahan ikan nila seperti bumbu kuning dan sambak khas Komerling mungkin tidak mendapatkan perhatian yang cukup dari konsumen atau tidak dapat menembus pasar yang lebih luas.

Ketiga, akses ke pasar dan modal juga merupakan masalah (Kurniati & Jumanto, 2017). Terbatasnya akses pasar dan keterbatasan modal awal menghambat kemampuan pengusaha lokal untuk memperluas produksi dan distribusi produk olahan. Ini mengarah pada kesulitan dalam meningkatkan skala produksi dan mengembangkan saluran distribusi yang lebih luas.

Untuk mengatasi permasalahan ini, beberapa langkah rekomendasi dapat diambil. Pertama, pelatihan intensif bagi ibu rumah tangga dan peternak ikan mengenai teknik pengolahan ikan dan pembuatan bumbu yang berkualitas perlu ditingkatkan. Kedua, pengembangan strategi pemasaran yang kuat termasuk pelatihan tentang branding, pengemasan, dan penjualan harus menjadi prioritas. Ketiga, perlu adanya dukungan untuk akses modal dan pasar, melalui pembentukan kemitraan dengan pihak luar dan penyediaan bantuan finansial untuk koperasi atau kelompok pengusaha.

Secara keseluruhan, meskipun terdapat tantangan signifikan dalam pengembangan produk olahan ikan nila, dengan pendekatan yang tepat dan dukungan yang memadai, potensi untuk meningkatkan nilai tambah produk dan kesejahteraan komunitas lokal sangat besar.

Tidak hanya Wanita Tani, dibidang hasil pertanian karet dan tenun songket hasil produksi warga dibeli dengan harga rendah namun warga tetap bekerja dengan kondisi yang ada hanya untuk sekedar bertahan hidup demi keluarga. Diharapkan kedepan adanya bantuan dari pemerintah/ instansi lain yang dapat membangkitkan ekonomi kerakyatan di Desa Tanjung Dayang Utara baik di bidang pertanian maupun bidang industri atau UMKM.

### **1.3. Kerangka Pemecahan Masalah**

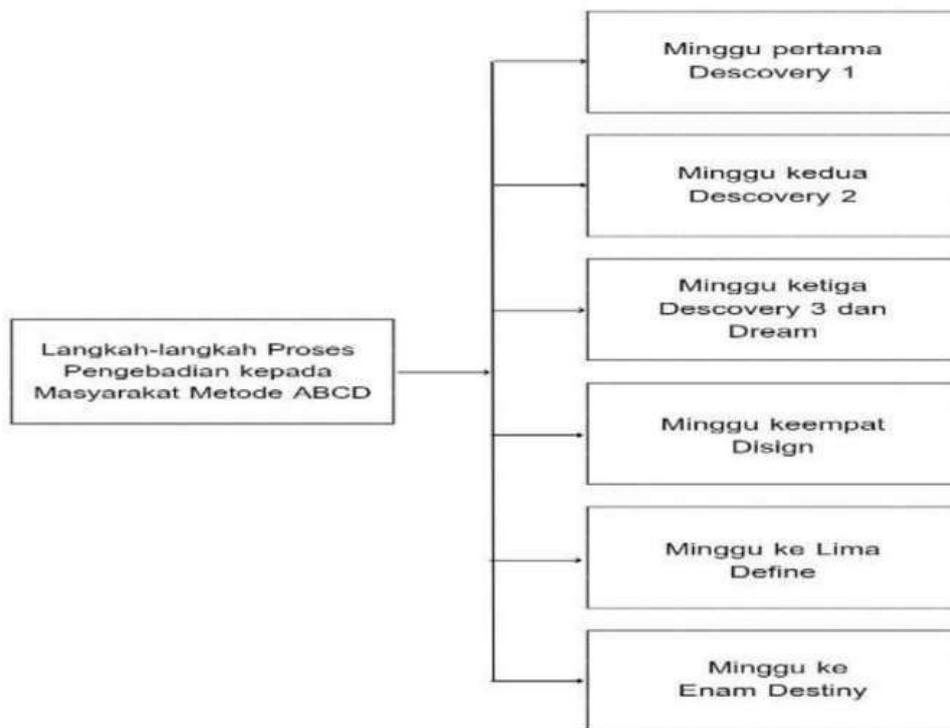
Untuk mengatasi permasalahan dalam pengembangan produk ikan nila, terutama dalam pembuatan olahan ikan nila bumbu kuning dan sambak khas Komering, langkah pertama adalah mengidentifikasi dan menganalisis masalah utama yang ada. Masalah utama yang dihadapi meliputi keterbatasan keterampilan dalam teknik pengolahan dan pembuatan bumbu, kekurangan strategi pemasaran yang efektif, serta akses terbatas ke pasar dan modal. Keterbatasan keterampilan ini dapat mengakibatkan kualitas produk yang tidak konsisten, sementara masalah pemasaran dapat membatasi kemampuan produk untuk bersaing di pasar. Selain itu, keterbatasan akses pasar dan modal menghambat kemampuan untuk memperluas produksi dan distribusi.

Untuk mengatasi masalah keterbatasan keterampilan, solusi yang dapat diterapkan meliputi penyelenggaraan pelatihan teknis dan *workshop* yang berfokus pada teknik pengolahan ikan dan pembuatan bumbu yang berkualitas (Kania & Nurhayati, 2017). Ini termasuk pengembangan dan dokumentasi resep standar yang memudahkan ibu rumah tangga dan peternak ikan dalam proses produksi. Sementara itu, untuk mengatasi masalah pemasaran, diperlukan pelatihan tentang strategi pemasaran, branding, dan teknik penjualan yang efektif. Bantuan dalam pengembangan merek dan desain kemasan juga penting untuk menarik minat konsumen.

Dalam hal akses pasar dan modal, langkah yang perlu diambil adalah menjalin kemitraan dengan distributor, pengecer, atau platform online untuk memperluas jangkauan pasar (Dzikrullah & Chasanah, 2024). Selain itu, mengakses bantuan finansial atau pinjaman untuk meningkatkan kapasitas produksi dan distribusi produk sangat penting. Implementasi solusi ini melibatkan

pelaksanaan pelatihan dan workshop secara berkala, pengembangan rencana pemasaran terstruktur, serta upaya untuk mendapatkan dana bantuan.

Evaluasi dan pemantauan perlu dilakukan untuk memastikan efektivitas dari setiap langkah yang diambil. Evaluasi berkala terhadap keterampilan peserta pelatihan dan kualitas produk olahan harus dilakukan, bersama dengan pengukuran keberhasilan strategi pemasaran melalui penjualan dan umpan balik konsumen. Selain itu, memantau hasil kemitraan distribusi dan penggunaan modal akan membantu dalam menyesuaikan strategi dan memastikan pencapaian target. Dengan penyesuaian dan pengembangan berkelanjutan, diharapkan pengembangan produk olahan ikan nila ini dapat dilakukan secara efektif, mengatasi tantangan yang ada, dan meningkatkan nilai tambah serta kesejahteraan komunitas lokal.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pengabdian Masyarakat Kepada Masyarakat Metode ABCD

#### **1.4. Tujuan**

Dari permasalahan yang diidentifikasi, maka kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk :

1. Peningkatan Keterampilan Pengolahan: Meningkatkan keterampilan ibu rumah tangga dan peternak ikan dalam teknik pengolahan ikan nila, termasuk pembuatan produk olahan seperti ikan nila bumbu kuning dan sambak khas Komerling. Pelatihan ini bertujuan untuk memastikan bahwa mereka dapat menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan sesuai dengan standar pasar.
2. Diversifikasi Produk dan Nilai Tambah: Mengembangkan produk olahan ikan nila yang memiliki nilai tambah, sehingga peternak ikan dan ibu rumah tangga dapat meningkatkan pendapatan mereka. Fokus utama adalah pada pembuatan ikan nila bumbu kuning dan sambal khas Komerling, yang diharapkan dapat menambah variasi produk dan menarik minat konsumen.
3. Peningkatan Kapasitas Pemasaran: Memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada peserta tentang strategi pemasaran, branding, dan teknik penjualan yang efektif. Tujuan ini adalah untuk membantu peserta memasarkan produk olahan ikan nila secara efektif, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan daya saing produk di pasar lokal dan regional.
4. Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi: Meningkatkan kesejahteraan ekonomi komunitas melalui penciptaan peluang usaha baru dan peningkatan pendapatan dari produk olahan ikan nila. Dengan memberikan keterampilan dan akses ke pasar, diharapkan peserta dapat memperbaiki kondisi ekonomi mereka dan berkontribusi pada pengembangan ekonomi desa secara keseluruhan.
5. Pengembangan Berkelanjutan: Mendorong pengembangan berkelanjutan dalam pengolahan ikan nila dengan menyediakan pelatihan berkelanjutan, dukungan teknis, dan akses ke sumber daya yang diperlukan. Tujuan ini adalah untuk memastikan bahwa peserta dapat terus mengembangkan dan meningkatkan usaha mereka.

## **1.5. Manfaat**

Adapun Manfaat yang diharapkan dari dilaksanakannya kegiatan pengabdian ini adalah :

1. Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan: Kegiatan ini memberikan pelatihan teknis kepada ibu rumah tangga dan peternak ikan mengenai teknik pengolahan ikan nila serta pembuatan bumbu berkualitas. Dengan keterampilan yang diperoleh, peserta dapat memproduksi produk olahan dengan kualitas yang lebih baik, meningkatkan kemampuan mereka dalam usaha pengolahan pangan.
2. Peningkatan Nilai Tambah Produk: Melalui pengembangan produk olahan seperti ikan nila bumbu kuning dan sambal khas Komerling, peserta dapat meningkatkan nilai tambah dari ikan nila yang mereka produksi. Produk dengan nilai tambah yang tinggi tidak hanya lebih menarik bagi konsumen, tetapi juga dapat meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan.
3. Diversifikasi Pendapatan: Dengan memperkenalkan produk olahan baru, seperti ikan nila bumbu kuning dan sambak, peserta dapat menciptakan sumber pendapatan tambahan. Diversifikasi produk ini membantu mengurangi ketergantungan pada satu jenis usaha dan memberikan alternatif pendapatan yang lebih stabil.
4. Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi: Kegiatan ini dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi komunitas dengan meningkatkan pendapatan peternak ikan dan ibu rumah tangga. Dengan kemampuan baru dalam pengolahan dan pemasaran produk, mereka dapat memperbaiki kondisi ekonomi mereka dan meningkatkan kualitas hidup mereka.
5. Peningkatan Akses Pasar dan Pemasaran: Dengan pelatihan dalam strategi pemasaran dan branding, peserta mendapatkan pengetahuan untuk memasarkan produk mereka secara efektif. Ini memperluas akses mereka ke pasar lokal dan regional, meningkatkan visibilitas produk olahan mereka dan potensi penjualannya.
6. Pembangunan Kapasitas Berkelanjutan: Kegiatan ini mendorong pengembangan berkelanjutan melalui pelatihan yang berkelanjutan dan

dukungan teknis. Dengan pembelajaran yang terus-menerus dan akses ke sumber daya, peserta dapat terus mengembangkan dan meningkatkan usaha mereka dalam jangka panjang.

7. Penguatan Komunitas: Kegiatan pengabdian ini memperkuat solidaritas komunitas dengan melibatkan berbagai kelompok dalam proses produksi dan pemasaran. Kerja sama yang terjalin antara ibu rumah tangga, peternak ikan, dan anggota koperasi dapat membangun rasa kebersamaan dan dukungan dalam komunitas.

## **BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Diversifikasi Produk Turunan Ikan Nila**

Potensi penjualan olahan ikan nila cukup besar, mengingat permintaan yang terus meningkat untuk produk-produk berbasis ikan di berbagai pasar. Berikut adalah beberapa faktor yang menunjukkan potensi penjualan olahan ikan nila: (1) Kenaikan Permintaan Pasar; (2) Ekspansi Pasar; dan (3) Diversifikasi Produk Produk Olahan: Produk seperti fillet ikan nila, nugget, bakso, dan keripik menawarkan variasi kepada konsumen dan dapat memenuhi berbagai kebutuhan pasar. Diversifikasi produk memungkinkan untuk menargetkan berbagai segmen pasar. Inovasi: Pengembangan produk baru dengan rasa, kemasan, dan format yang berbeda dapat menarik konsumen baru dan memperluas pasar.

Dengan meningkatnya permintaan pasar global untuk produk makanan yang sehat dan berkelanjutan, diversifikasi produk turunan ikan nila menjadi strategi kunci untuk meningkatkan nilai tambah (Aeni, 2023). Memenuhi kebutuhan konsumen, dan memperkuat keberlanjutan industri. Berikut berbagai bentuk diversifikasi produk turunan ikan nila, manfaatnya, serta tantangan yang mungkin dihadapi dalam implementasinya.

Diversifikasi produk turunan ikan nila mencakup berbagai inovasi dalam pengolahan untuk memenuhi beragam preferensi konsumen (Herawati et al., 2020). Produk olahan segar seperti fillet ikan nila, yang dibersihkan dan dipotong untuk memudahkan penggunaan, dan paket siap masak dengan bumbu yang sudah disiapkan, menawarkan kemudahan bagi konsumen modern. Selain itu, produk olahan beku seperti nugget ikan nila dan kepingan beku menyediakan solusi praktis untuk kebutuhan sehari-hari, memungkinkan konsumen untuk menikmati ikan nila dengan cara yang lebih fleksibel.

Konservasi produk ikan nila dalam bentuk kalengan atau sarden memberikan keuntungan berupa umur simpan yang panjang dan kemudahan distribusi. Produk kering, seperti keripik ikan nila dan serpihan ikan nila, tidak hanya memanfaatkan potensi pasar camilan tetapi juga menghadirkan opsi

baru dalam industri makanan ringan. Kedua jenis produk ini menambah nilai melalui proses pengolahan yang memperpanjang daya simpan dan memperluas jangkauan pasar.

Produk bumbu dan saus berbasis ikan nila menawarkan inovasi dalam bentuk tambahan rasa dan kemudahan penggunaan di dapur. Saus ikan nila dan bumbu marinasi dapat memperkaya pengalaman kuliner, memberikan pilihan baru untuk masakan sehari-hari dan memungkinkan konsumen untuk mengeksplorasi cita rasa baru dengan mudah. Minyak ikan nila dan ekstrak ikan nila merupakan contoh diversifikasi ke dalam sektor kesehatan dan kecantikan. Minyak ikan nila dikenal dengan kandungan asam lemak omega-3-nya yang bermanfaat bagi kesehatan jantung dan otak, sementara ekstrak ikan nila digunakan dalam produk kecantikan berkat sifatnya yang kaya nutrisi. Makanan bayi berbasis ikan nila merupakan inovasi penting untuk memastikan kebutuhan gizi anak-anak kecil, sedangkan produk premium seperti sashimi ikan nila menawarkan opsi bagi pasar yang lebih eksklusif. Diversifikasi ini menyoroti fleksibilitas ikan nila dalam memenuhi berbagai segmentasi pasar dan preferensi konsumen. Sashimi ikan nila, bisa diperuntukan untuk pasar yang lebih premium, sashimi ikan nila bisa menjadi pilihan. Ikan nila dalam botol, ikan nila dalam botol dengan berbagai bumbu dan penyimpanan khusus. Dengan diversifikasi ini, produk ikan nila tidak hanya bermanfaat untuk konsumsi langsung tetapi juga membuka peluang untuk produk-produk yang lebih inovatif dan bernilai tinggi. Meskipun diversifikasi produk turunan ikan nila menawarkan banyak manfaat, tantangan seperti kebutuhan investasi dalam teknologi pengolahan, pengembangan pasar, dan memastikan kualitas produk harus diatasi. Penting untuk melakukan riset pasar yang mendalam dan strategi pemasaran yang efektif untuk berhasil dalam diversifikasi produk ini. Secara keseluruhan, diversifikasi produk turunan ikan nila tidak hanya meningkatkan nilai tambah produk tetapi juga memberikan kontribusi pada keberlanjutan industri perikanan dengan membuka peluang pasar baru dan menciptakan solusi inovatif yang memenuhi kebutuhan konsumen modern.

### **2.2.2. Metode Pengolahan Ikan Nila**

Pengolahan ikan nila mencakup berbagai teknik seperti pengasinan, pengeringan, pengasapan, fermentasi, dan marinisasi. Marinisasi menggunakan bumbu kuning, yang terdiri dari campuran rempah seperti kunyit, bawang putih, bawang merah, jahe, dan lengkuas, telah menjadi metode yang populer di Indonesia untuk meningkatkan rasa dan memperpanjang masa simpan ikan. Metode ini tidak hanya menambah nilai gizi ikan melalui penambahan zat bioaktif dari rempah-rempah, tetapi juga meningkatkan daya tarik konsumen karena cita rasa dan warna khas yang dihasilkan.

### **2.2.3. Manfaat Gizi Ikan Nila**

Ikan nila dikenal sebagai sumber protein berkualitas tinggi yang rendah lemak, mengandung asam lemak omega-3, serta kaya akan mikronutrien seperti vitamin D, fosfor, dan selenium. Proses pengolahan seperti marinisasi dengan bumbu kuning juga meningkatkan manfaat gizi dengan penambahan senyawa antioksidan dari kunyit, yang diketahui memiliki sifat anti-inflamasi dan antikarsinogenik. Selain itu, penambahan bahan fermentasi pada ikan nila olahan juga meningkatkan ketersediaan vitamin B dan asam amino esensial.

## **2.3. Packaging dan Branding**

### **2.4.1. Packaging**

*Packaging* dan *branding* adalah dua aspek penting dalam pemasaran produk, termasuk produk olahan ikan nila. Keduanya memainkan peran krusial dalam menarik perhatian konsumen, meningkatkan nilai produk, dan membangun loyalitas merek. Berikut adalah panduan tentang packaging dan branding yang dapat membantu dalam mengoptimalkan penjualan produk olahan ikan nila:

#### **a. Tujuan Kemasan**

Kemasan tidak hanya berfungsi untuk melindungi dan menyimpan produk tetapi juga memainkan peran penting dalam komunikasi, pemasaran, dan keberlanjutan. Kemasan yang baik membantu dalam menjaga kualitas produk, menarik perhatian konsumen, mematuhi regulasi, dan meningkatkan efisiensi

dalam rantai pasokan. menyebutkan bahwa Kemasan harus melindungi produk dari kerusakan selama transportasi dan penyimpanan. Ini termasuk melindungi dari kontaminasi, kelembapan, dan kerusakan fisik. selain itu menurut menyatakan bahwa dengan adanya kemasan dapat juga menjaga kesegaran. khususnya untuk produk olahan ikan basah seperti nugget, ikan kuning, bakso atau pempek kemasan harus menjaga kesegaran dan kualitas produk. Ini sering melibatkan penggunaan bahan kemasan yang kedap udara atau metode pendinginan. menyebutkan bahwa tujuan dari penggunaan packaging yakni dapat memudahkan penyimpanan. Kemasan yang baik harus memudahkan penyimpanan dan pengaturan produk di rak toko atau freezer konsumen.

#### **b. Jenis Kemasan**

Jenis kemasan yang dipilih tergantung pada karakteristik produk, kebutuhan distribusi, dan preferensi konsumen. Setiap jenis kemasan memiliki fungsi khusus yang bertujuan untuk melindungi produk, memudahkan penggunaan, dan meningkatkan daya tarik pasar. Memilih jenis kemasan yang tepat adalah kunci untuk keberhasilan pemasaran dan distribusi produk. Kemasan vakum: Menjaga produk tetap segar dan memperpanjang masa simpan dengan mengeluarkan udara dari dalam kemasan. Kemasan plastik: Plastik fleksibel atau kaku yang sering digunakan untuk nugget, bakso, dan produk lainnya. Bisa dalam bentuk *sachet*, *pouch*, atau *tray*. Kemasan karton: digunakan untuk kemasan sekunder yang melindungi produk primer dan menyediakan informasi tambahan. Kemasan berbasis kertas: Untuk produk yang tidak memerlukan perlindungan tingkat tinggi, kemasan kertas bisa menjadi pilihan yang ramah lingkungan.

#### **c. Desain Kemasan:**

Desain kemasan merupakan proses kreatif dan strategis yang melibatkan pembuatan kemasan yang tidak hanya melindungi produk tetapi juga menarik perhatian konsumen dan mempromosikan merek. Desain kemasan yang efektif harus memenuhi berbagai fungsi, termasuk perlindungan, informasi, daya tarik visual, dan kemudahan penggunaan. Informasi Produk: Sertakan informasi yang jelas seperti nama produk, bahan, tanggal kedaluwarsa, dan instruksi

penyimpanan. **(1) Visual:** Gunakan desain visual yang menarik dan sesuai dengan merek. Ini bisa melibatkan penggunaan warna, gambar, dan tipografi yang mencerminkan karakter produk. **(2) Keberlanjutan:** Pilih bahan kemasan yang ramah lingkungan jika memungkinkan.

## **BAB 3. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN**

### **3.1. Metode Pelaksanaan**

Metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan agar tercapainya tujuan yang diharapkan adalah :

#### **1. Penyuluhan dan Pelatihan.**

Penyuluhan dan Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan memberi keterampilan para peserta untuk melakukan pengolahan hasil budidaya ikan nila yang mereka lakukan sehingga memiliki nilai tambah. Kegiatan ini dilakukan dengan belajar bersama peserta (*learning by doing*). Pelaksana kegiatan ini Ketua Tim dan semua anggota yang memang memiliki kemampuan dalam mempraktekan dan mengkoordinir kelompok agar mampu mengadopsi, yaitu ketua tim (Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.) dan anggota team M. Huanza, S.P., M.Si.; Dini Damayanthi, S.P., M.Si., dan Merna Ayu Lestari, S.P., M.P. serta dibantu dari team mahasiswa yang mendampingi peserta pelatihan dalam mempraktekan mata kuliah yang telah diambil dan terkait dengan topik pengabdian ini, yaitu mata kuliah Penyuluhan Pertanian, Pemberdayaan Masyarakat, dan Komunikasi Agribisnis. Selanjutnya, kepada peserta diberikan waktu untuk memberikan saran dan masukan serta berdiskusi.

#### **2. Pendampingan.**

Pendampingan ini bertujuan untuk membantu peserta mempraktekan hasil pelatihan terhadap produk yang mereka usahakan. Kegiatan ini dilakukan dengan metode partisipatif sehingga para peserta agar nanti mereka dapat mempraktekan sendiri dan dapat bertanya langsung jika menghadapi kendala. Dalam kegiatan ini, ketua tim Bersama anggota dosen dan mahasiswa akan berpartisipasi aktif membantu meningkatkan olahan ikan nila berupa Ikan Nila Bumbu Kuning beserta sambal Khas Komereng.

### 3.2. Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Kelompok Wanita Tani di Desa Pulau Gemantung Kecamatan Tanjung Lubuk Kabupaten Ogan Komering Ilir, yang diharapkan nanti dapat mengajarkan juga kepada pelaku usaha lainnya.

### 3.3. Rancangan Evaluasi

Adapun kegiatan pengabdian ini direncanakan akan dievaluasi melalui:

1. Kuesioner: Digunakan untuk mengumpulkan data dari peserta program mengenai tingkat pemahaman mereka terhadap materi yang disampaikan, serta penerapan teknik pengolahan ikan nila yang diajarkan.
2. Wawancara: Dilakukan dengan beberapa peserta dan tokoh masyarakat untuk mendapatkan masukan kualitatif tentang pelaksanaan program dan dampak yang dirasakan.
3. Studi Kasus: Mempelajari beberapa kasus individu atau kelompok yang berhasil menerapkan keterampilan ini untuk mengevaluasi dampaknya.

Indikator Keberhasilan:

Indikator	Keterangan
Peningkatan Keterampilan	<ul style="list-style-type: none"><li>• Persentase peserta yang dapat mendemonstrasikan keterampilan pengolahan ikan nila menjadi nila ungkep bumbu kuning secara mandiri</li></ul>
Kepuasan Peserta	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tingkat kepuasan peserta terhadap program yang diukur melalui kuesioner post-pelatihan.</li></ul>
Penerimaan Produk	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tingkat penerimaan produk nila ungkep bumbu kuning di pasar lokal, diukur melalui survei konsumen atau penjualan awal.</li></ul>
Dampak Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"><li>• Peningkatan pendapatan keluarga peserta dari hasil penjualan nila ungkep bumbu kuning setelah pelatihan.</li></ul>

### 3.4. Waktu dan Rencana Jadwal Kegiatan

Adapun waktu dan rencana jadwal kegiatan dalam pengabdian adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Waktu dan Rencana Jadwal Kegiatan

Kegiatan	Bulan ke -			
	1	2	3	4
Persiapan Proposal				
Sosialisasi dan Koordinasi Kegiatan dengan Pihak Desa				
Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan				
Monitoring dan Evaluasi				
Pelaporan				

### 3.5. Organisasi Pelaksana

Organisasi pelaksana kegiatan pengabdian ini terdiri dari ketua dan anggota, dengan komposisi personalia telah mencerminkan kebutuhan pemecahan masalah atas dasar bidang ilmu dan/atau skema pengabdian yang akan dilaksanakan. Susunan organisasi pelaksana kegiatan pengabdian ini secara rinci tersaji pada Tabel 2.

Tabel 2. Organisasi Pelaksana Kegiatan Pengabdian

No.	Nama Anggota	NIDN / NIDK	Dosen / Mahasiswa
1.	Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.	0026127403	Dosen
2.	Prof. Dr. Ir. Andy Mulyana, M.Sc.	0002126001	Dosen
3.	Prof. Dr. Ir. Elisa Wildayana, M.Si	0026046110	Dosen
4.	Dr. Ir. Maryadi, M.Si	0002016501	Dosen
5.	Ir. Muhammad Yazid, M.Sc., Ph.D	0001056204	Dosen
6.	Ir. Mirza Antoni, M. Si., Ph.D	0007076603	Dosen
7.	Dwi Wulan Sari, S.P., M.Si., Ph.D	0018078602	Dosen
8.	M. Arby, S.P., M.Sc	0002117704	Dosen
9.	M. Huanza, S.P., M.Si.	0027109403	Dosen
10.	Dini Damayanthi, S.P., M.Sc.	1410079601	Dosen
11.	Merna Ayu Sulastri, S.P., M.P.	0012089801	Dosen
12.	Reshi Wahyuni, S.P., M.Si.	0203058001	Dosen
13.	Deitra Ailsa Dinata	05011382227179	Mahasiswa

14.	Rachel Angelia Putri	05011382227197	Mahasiswa
15.	Muhammad Soleman	05011382227165	Mahasiswa

### 3.6. Rencana Anggaran Biaya

Adapun rencana anggaran biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian dapat dilihat pada Tabel 3 berikut ini :

Tabel 3. Rencana Anggaran Biaya Kegiatan Pengabdian

No	Jenis	Penggunaan	Nama Item	Jumlah Item	Satuan	Biaya Satuan (Rp)	Subtotal (Rp)
1	Bahan	Bahan untuk pelatihan perhitungan	Kertas HVS A4	2	Rim	60,000	120,000
2	Bahan	Alat Tulis	Pena	2	Lusin	52,500	105,000
3	Bahan	Alat bantu pencatat adm dan keuangan kelompok untuk pengurus	Buku kas	5	Buah	50,000	250,000
4	Bahan	Konsumsi peserta untuk kegiatan pelatihan (snack dan makan siang)	Snack Box dan Lunch box	30	Kotak	55,000	1,650,000
5	Bahan	Perbanyak materi pelatihan	Materi pelatihan	30	Eks	20,000	600,000
6	Bahan	Dokumentasi	Dokumentasi	1	Paket	1.000,000	1.000,000
7	Bahan	Pembuatan Spanduk dan Konsumsi Team Pelatihan (snack dan makan siang)	Spanduk	2	Buah	250,000	500,000
8	Bahan	Transport team survey dan koordinasi kegiatan pengabdian ke lokasi	Konsumsi team	15	orang	50,000	750,000
9	Bahan	Koordinasi kegiatan pengabdian ke lokasi	Konsumsi team	15	orang	50,000	750,000
10	Pengumpulan Data	Koordinasi kegiatan pengabdian ke lokasi	Transport Team (PP)	3	orang	100,000	300,000
11	Pengumpulan data	Transport team (mahasiswa dan dosen ke lokasi pengabdian) PP untuk pelatihan	Transport Team (PP)	15	orang	50,000	750,000

No	Jenis	Penggunaan	Nama Item	Jumlah Item	Satuan	Biaya Satuan (Rp)	Subtotal (Rp)
12	Pengumpulan data	Transport team (mahasiswa dan dosen ke lokasi pengabdian) PP untuk praktek pendampingan	Transport Team (PP)	15	Orang	50,000	750,000
13	Analisis data	Analisis data hasil pelatihan dan pendampingan	Analisis data	1	Paket	500,000	500,000
14	Pelaporan	Cetak proposal	Cetak proposal	3	Eks	75,000	225,000
15	Pelaporan	Cetak laporan untuk dikumpul dan team	Cetak laporan	10	Eks	75,000	750,000
16	Luaran Wajib dan Tambahan	Biaya pendaftaran peserta seminar dan prosiding	Seminar dan Prosiding	1	paket	500,000	500,000
17	Luaran Wajib dan Tambahan	Pembuatan modul kuliah pemberdayaan masyarakat	Modul kuliah	1	paket	500,000	500,000
	<b>Jumlah</b>						10,000,000

## BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1. Profil Responden

Tabel 4. Profil Responden Pengabdian

Indikator	Persentase (%)
Jenis Kelamin (n:24)	
1. Laki-Laki	0,00
2. Perempuan	100,00
Pekerjaan (n:24)	
1. Bidan	4,17
2. IRT	16,67
3. Mahasiswa	4,17
4. Petani	54,17
5. Siswa	20,83
Anggota Keluarga (n:24)	
1. 2-3 orang	29,17
2. 4-5 orang	62,50
3. 6-7 orang	8,33
Pendidikan (n:24)	
1. SD	12,50
2. SMP	41,67
3. SMA	37,50
4. D3	8,33

Sumber: Olahan Data Primer Tahun 2024

Berdasarkan data yang ada, dapat disimpulkan bahwa responden dalam kegiatan ini melibatkan perempuan yang bekerja di sektor pertanian, dengan mayoritas responden berprofesi sebagai petani (54,17%). Sebagian besar responden berasal dari keluarga dengan 4-5 anggota, dan tingkat pendidikan mereka sebagian besar adalah SMP dan SMA, yang mencerminkan tingkat pendidikan menengah yang lebih umum. Mayoritas responden berasal dari keluarga berukuran menengah (4-5 orang), yang mungkin mempengaruhi faktor sosial dan ekonomi rumah tangga, termasuk pola pengeluaran, akses terhadap pendidikan, dan pengelolaan ekonomi rumah tangga. Dengan sebagian besar responden hanya memiliki pendidikan menengah, ini menunjukkan adanya tantangan dalam meningkatkan akses pendidikan tinggi bagi masyarakat pedesaan atau kelompok tertentu dalam survei ini. Pendidikan di tingkat dasar dan menengah lebih umum, sementara pendidikan tinggi sangat terbatas.

Kegiatan pengabdian yang mengusung tema peningkatan nilai tambah terhadap produk ikan nila akan berlanjut jika dirancang dengan turut serta mempertimbangkan tingkat pendidikan, pekerjaan, dan struktur keluarga mereka. Misalnya, program pelatihan keterampilan untuk ibu rumah tangga atau petani perempuan, atau kebijakan yang mendukung pendidikan lanjutan untuk anak-anak di daerah pedesaan. Hal ini memberikan gambaran penting tentang tantangan dan kebutuhan perempuan di wilayah pedesaan sehingga dapat sepenuhnya mengadopsi program peningkatan nilai tambah terhadap ikan nila.

## **4.2. Tahapan Pembuatan Ikan Nila Bumbu Kuning**

Ikan nila bumbu kuning adalah salah satu hidangan khas komering yang sangat populer. Kombinasi antara ikan nila yang lembut dengan bumbu kuning yang kaya rempah membuat hidangan ini begitu menggugah selera. Selain rasanya yang lezat, ikan nila juga kaya akan protein dan omega-3 yang baik untuk kesehatan tubuh. Adapun tahapan dalam pembuatan dan pengemasan ikan nila bumbu kuning adalah sebagai berikut :

### **4.2.1. Persiapan Bahan**

- **Ikan nila:** 2 ekor ikan nila segar dengan ukuran sedang (250 gr/ekor ) yang sudah dibersihkan sisik, insang, dan kotoran lainnya.
- **Bumbu halus:** bumbu yang dihaluskan terdiri dari 3 siung bawang merah, 2 ruas jahe bawang putih, 1 sdm kunyit bubuk, ½ sdm ketumbar bubuk, dan 3 butir kemiri.
- **Bahan tambahan:** jeruk nipis, garam, gula, ½ sdm kaldu ayam bubuk dan minyak goreng

### **4.2.2. Langkah Pembuatan**

- Lumuri ikan nila yang sudah bersih dengan perasan jeruk nipis. Diamkan selama 15-30 menit agar menghilangkan amis dan membuat daging ikan lebih lembut.
- Bilas ikan dengan air bersih untuk menghilangkan sisa perasan jeruk nipis.
- Lumuri ikan nila secara merata dengan bumbu kuning yang sudah dihaluskan
- Masukkan ikan nila yang sudah dibumbu ke dalam chiller selama kurang

lebih 30 menit agar bumbu meresap ke dalam daging ikan nila tersebut.

- Setelah itu masukkan ikan dengan berat sekitar 500 gr ke dalam plastik vacum dan di sealer lalu masukan kedalam freezer.

Berikut ini adalah dokumentasi kegiatan pengabdian pengolahan ikan nila bumbu kuning di Desa Pulau Gemantung yang dilakukan oleh Tim Pengabdian :



Gambar 2. Khalayak sasaran



Gambar 3. Tim Pengabdian memberikan penjelasan mengenai persiapan bahan



Gambar 4. Tim Pengabdian memberikan contoh pembuatan ikan nila bumbu kuning



Gambar 5. Khalayak mempraktekan pembuatan ikan nila bumbu kuning

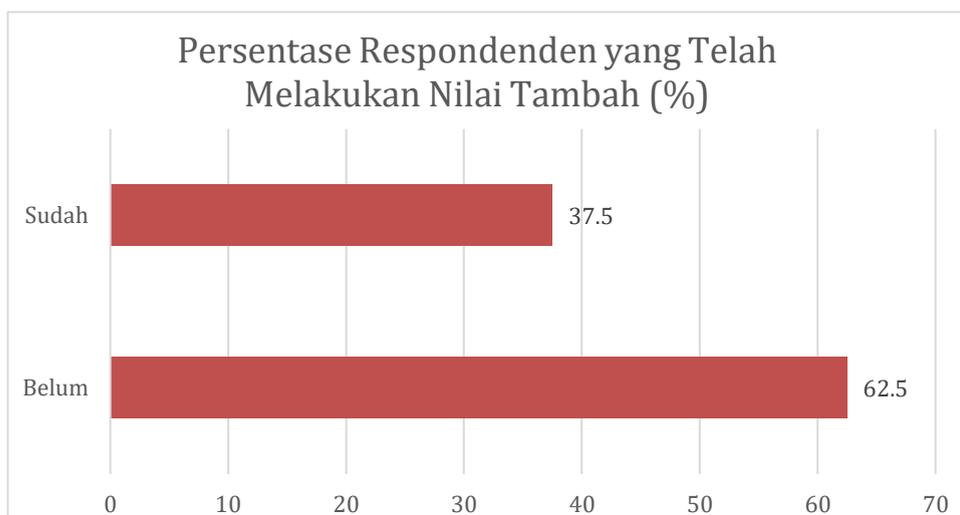


Gambar 6. Sebagian Hasil Praktek Khalayak Sasaran

#### 4.3. Persentase Responden yang Memberikan Nilai Tambah pada Ikan Nila dengan Mengolahnya Menjadi Ikan Nila Bumbu Kuning

Nilai tambah *value added* adalah suatu pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dimana barang yang telah hilang manfaatnya, diberikan nilai tambah agar bertambah nilai manfaatnya. Nilai tambah juga merupakan salah satu strategi penting dalam meningkatkan daya saing dan nilai ekonomis suatu produk, termasuk pada komoditas perikanan seperti ikan nila. Melalui penerapan nilai tambah, produk ikan nila tidak hanya dijual dalam bentuk mentah, tetapi juga dapat diolah menjadi berbagai produk turunan yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Hal ini dapat berdampak langsung pada peningkatan pendapatan produsen, diversifikasi pasar, dan optimalisasi sumber daya lokal.

Untuk memahami sejauh mana pelaku usaha ikan nila di desa Pulau Gemantung telah mengadopsi kegiatan pengabdian ini, berikut disajikan data mengenai persentase responden yang telah melakukan nilai tambah pada produk ikan nila yang telah dianalisis. Berikut disajikan tabel yang menggambarkan distribusi responden berdasarkan status mereka dalam melakukan aktivitas nilai tambah.



Gambar 7. Persentase Responden yang telah Melakukan Nilai Tambah Ikan Nila (%)

Gambar di atas menunjukkan persentase responden yang telah melakukan aktivitas nilai tambah, yang terdiri dari dua kategori utama: responden yang telah melakukan nilai tambah (Sudah) dan yang belum melakukannya (Belum). Berdasarkan data pada grafik di atas bahwa, mayoritas responden berada dalam kategori "Belum" dengan persentase sebesar 62,5%. Sementara itu, hanya 37,5% responden yang telah melakukan nilai tambah.

Hasil survei ini memberikan gambaran bahwa adanya kesenjangan signifikan antara kedua kelompok. Kondisi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden belum terlibat dalam kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah produk atau jasa yang mereka hasilkan dalam hal ini adalah produk ikan nila. Hasil produksi ikan nila yang tersedia pada umumnya hanya dijual dalam bentuk ikan nila saja, oleh karenanya pendapatan yang diterima masyarakat yang mempunyai usaha tersebut terbatas. Hal ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan akses terhadap teknologi, modal, atau bahan baku yang dibutuhkan untuk meningkatkan nilai tambah produk, Ketidapahaman mengenai pentingnya nilai tambah atau kurangnya pelatihan yang relevan dapat menjadi penghalang utama, dan terbatasnya akses ke pasar yang memungkinkan mereka memanfaatkan produk bernilai tambah dengan optimal.

Sebaliknya diketahui responden yang telah melakukan nilai tambah, mencakup 37,5% dari total responden, hal ini merepresentasikan kelompok masyarakat yang berhasil mengatasi berbagai hambatan dalam menerapkan aktivitas nilai tambah. Keberhasilan ini dapat dijelaskan melalui beberapa faktor penting. Pertama, sebagian kelompok masyarakat di desa Pulau Gemantung memiliki kesadaran yang lebih tinggi terhadap manfaat dari nilai tambah, seperti peningkatan daya saing produk dan potensi penghasilan yang lebih besar. Oleh karena dengan pengetahuan tersebut memungkinkan masyarakat untuk melihat nilai tambah sebagai investasi strategis dalam pengembangan usaha mereka.

Selanjutnya adanya dukungan eksternal turut memainkan peran signifikan. Beberapa kegiatan seperti penyuluhan dan pelatihan, pendampingan teknis, atau insentif dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, atau sektor swasta telah membantu masyarakat untuk mengetahui bahkan

menerapkan aktivitas nilai tambah khususnya produk ikan nila di desa Pulau Gemantung. Menurut Sadono (2008), penyuluhan dan pelatihan berfungsi sebagai sarana pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap mereka dalam mengelola sumber daya secara lebih produktif. Penyuluhan yang tepat sasaran dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang pentingnya nilai tambah, sementara pelatihan teknis dapat meningkatkan kapasitas mereka dalam mengelola produk dengan teknologi modern.

Berbagai macam dukungan yang diberikan oleh pihak eksternal dapat mengurangi hambatan yang dihadapi, seperti keterbatasan keterampilan atau akses terhadap teknologi. Keberhasilan kelompok masyarakat dalam melakukan aktivitas ini juga dapat dikaitkan dengan kemampuan mereka dalam berinovasi dan berkreasi. Inovasi dalam bentuk pengembangan produk baru atau penerapan strategi pemasaran yang efektif memungkinkan mereka untuk menciptakan nilai tambah yang relevan dengan kebutuhan pasar.

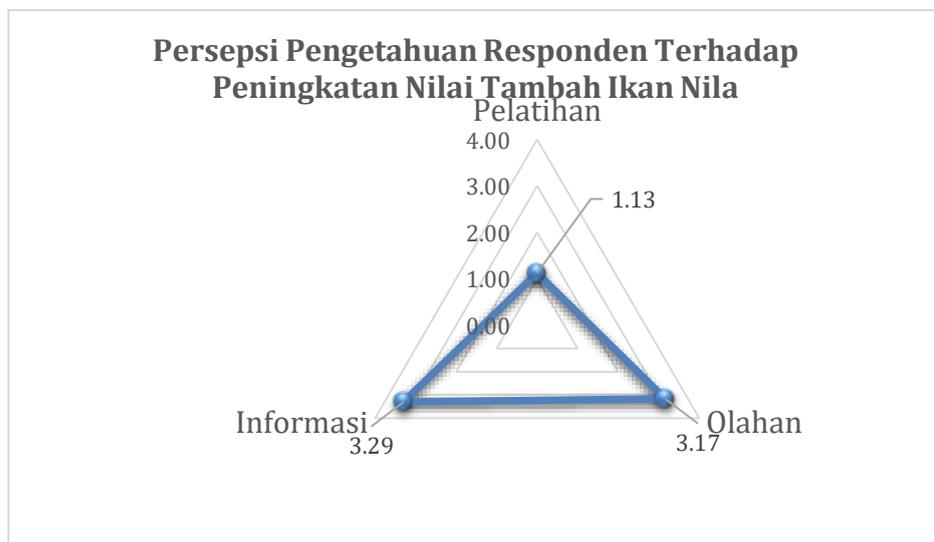
#### **4.4. Persepsi Mengenai Pengetahuan Responden Terhadap Peningkatan Nilai Tambah Ikan Nila**

Peningkatan nilai tambah ikan nila merupakan salah satu pendekatan strategis dalam mendukung pengembangan sektor perikanan yang berkelanjutan, baik di tingkat lokal maupun nasional. Inovasi dan kreativitas memainkan peran kunci dalam menciptakan nilai tambah. Porter (1990) dalam teorinya tentang keunggulan kompetitif menyatakan bahwa inovasi adalah salah satu strategi utama untuk meningkatkan daya saing produk. Inovasi ini bisa berupa pengembangan produk baru, diversifikasi produk, atau peningkatan kualitas yang sesuai dengan permintaan konsumen.

Di sektor perikanan, inovasi dapat mencakup pengolahan ikan nila menjadi produk olahan seperti abon, fillet, atau produk beku siap saji yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Pendekatan ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan pendapatan pelaku usaha perikanan, tetapi juga untuk memperluas akses pasar, meningkatkan daya saing produk, serta mendorong inovasi dalam pengolahan hasil perikanan. Dalam konteks tersebut, persepsi dan pengetahuan individu atau kelompok yang terlibat, seperti nelayan, pembudidaya, dan pelaku usaha kecil

menengah (UKM), menjadi faktor yang sangat menentukan keberhasilan program atau kebijakan peningkatan nilai tambah.

Pengetahuan responden terkait konsep nilai tambah, teknologi pengolahan, dan peluang pasar yang relevan merupakan elemen penting yang dapat memengaruhi pola pengambilan keputusan dan implementasi strategi pengembangan. Pemahaman terhadap persepsi pengetahuan ini tidak hanya memberikan gambaran mengenai tingkat kesiapan pelaku usaha, tetapi juga dapat menjadi dasar untuk merancang program pelatihan, pendampingan, atau kebijakan yang lebih tepat sasaran. Dengan demikian, penelitian yang mendalami persepsi pengetahuan responden terhadap peningkatan nilai tambah ikan nila menjadi langkah esensial dalam upaya pengembangan sektor perikanan yang inovatif dan inklusif.



Gambar 8. Grafik Persepsi Pengetahuan Responden Terhadap Peningkatan Nilai Tambah Ikan Nila

Gambar grafik di atas menunjukkan hasil analisis persepsi pengetahuan responden terhadap tiga dimensi utama yang berperan dalam peningkatan nilai tambah ikan nila: *informasi*, *pelatihan*, dan *pengolahan*. Hasil di atas memberikan gambaran yang mendalam mengenai tingkat pemahaman responden terhadap berbagai aspek kunci yang diperlukan untuk mendukung pengembangan sektor perikanan, khususnya terkait produk ikan nila.

Pada grafik, kategori informasi menunjukkan skor tertinggi, yakni 3,29. Hal

ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden sudah cukup familiar dengan berbagai jenis informasi terkait pengelolaan nilai tambah ikan nila. Informasi ini dapat mencakup wawasan tentang tren pasar, teknologi terkini dalam pengolahan hasil perikanan, serta strategi pemasaran untuk meningkatkan nilai produk.

Tingginya nilai pada kategori ini juga mencerminkan keberhasilan berbagai upaya sosialisasi atau penyebaran informasi oleh instansi terkait, seperti dinas perikanan, lembaga pendidikan, atau organisasi non-pemerintah yang bergerak di bidang pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir. Namun demikian, meskipun aspek informasi memiliki skor yang cukup baik, bukan berarti tidak ada ruang untuk peningkatan. Dalam beberapa kasus, informasi yang tersedia mungkin masih bersifat umum dan belum spesifik untuk kebutuhan lokal. Oleh karena itu, penguatan pada dimensi ini dapat dilakukan dengan memperluas cakupan informasi yang diberikan, termasuk melalui pengembangan platform digital atau media penyuluhan berbasis komunitas.

Kategori pelatihan mencatat skor terendah, yakni 1,13, secara jelas menunjukkan adanya keterbatasan dalam aksesibilitas dan keterlibatan responden terhadap pelatihan yang relevan. Skor rendah ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor, seperti kurangnya penyelenggaraan program pelatihan yang terarah, minimnya alokasi anggaran untuk pelatihan, atau kurangnya motivasi dari responden untuk mengikuti pelatihan yang tersedia.

Pelatihan merupakan komponen esensial dalam proses peningkatan nilai tambah karena memberikan keterampilan teknis dan praktis kepada pelaku usaha. Menurut Yusuf. et.al. (2023), Pelatihan mengacu pada upaya terencana perusahaan untuk memfasilitasi pembelajaran kompetensi, pengetahuan, keterampilan, dan perilaku yang berhubungan dengan pekerjaan karyawan, yang bertujuan agar menguasai pengetahuan, keterampilan, dan perilaku yang ditekankan dalam pelatihan dan menerapkannya dalam aktivitas sehari-hari.

Tanpa pelatihan yang memadai, pengetahuan responden tentang pengolahan atau pemasaran produk olahan cenderung terbatas pada pengalaman atau informasi yang tidak terstruktur. Oleh karena itu, diperlukan upaya strategis untuk meningkatkan ketersediaan pelatihan yang bersifat inklusif dan berkelanjutan. Misalnya, pemerintah dapat bekerja sama dengan perguruan tinggi atau lembaga

swasta untuk menyediakan pelatihan berbasis kebutuhan lokal yang mencakup teknologi pengolahan modern, pengelolaan rantai pasok, serta strategi diversifikasi produk.

Selanjutnya kategori pengolahan memiliki skor 3,17, yang berada sedikit di bawah dimensi informasi. Skor ini menggambarkan bahwa responden memiliki pengetahuan yang relatif baik mengenai proses pengolahan ikan nila untuk meningkatkan nilai tambahnya. Pengetahuan ini dapat mencakup berbagai teknik pengolahan, seperti pembuatan ikan nila fillet, pengolahan produk asap, atau pembuatan produk olahan beku, membuat bumbu khusus untuk ikan nila, membuat sambal khusus dan membuatnya menjadi menarik. Selain itu, kesadaran tentang pentingnya kebersihan, pengemasan yang menarik, serta standar mutu juga mungkin telah dimiliki oleh sebagian responden.

Meskipun demikian, pengetahuan yang baik tentang pengolahan tidak selalu berbanding lurus dengan penerapan di lapangan. Salah satu tantangan yang mungkin dihadapi adalah keterbatasan akses terhadap alat atau teknologi pengolahan yang memadai. Hal ini dapat menghambat optimalisasi potensi pengolahan ikan nila sebagai produk bernilai tambah tinggi. Dengan demikian, intervensi seperti penyediaan bantuan alat, pengembangan kelompok usaha bersama (KUB), atau pembukaan akses terhadap kredit usaha mikro dapat menjadi solusi yang efektif untuk mengatasi kendala tersebut.

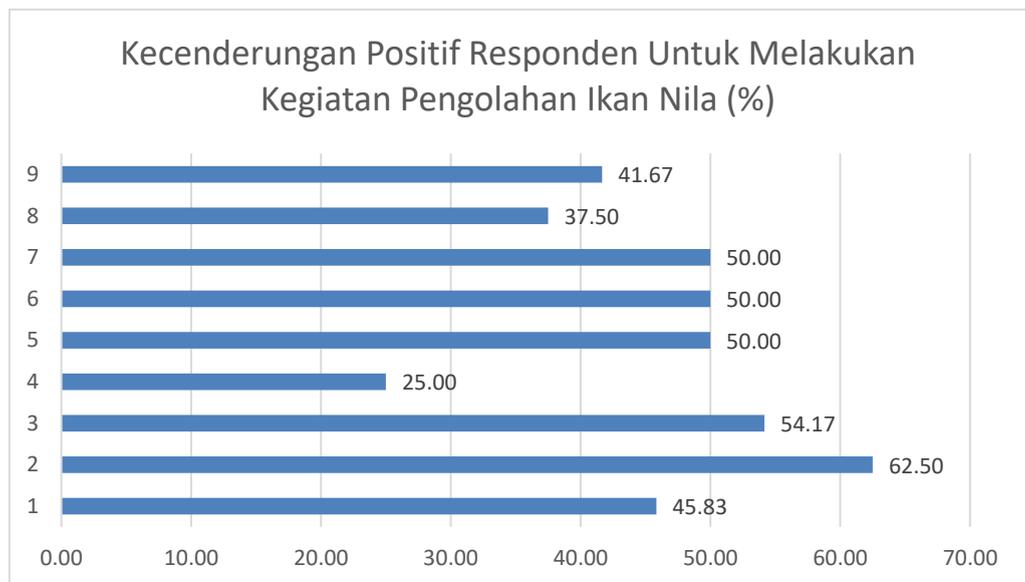
Ketiga kategori dalam survei yang dilakukan diukur dalam penelitian ini saling berkaitan dan tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Informasi, sebagai dasar pengetahuan, memberikan landasan bagi responden untuk memahami pentingnya pelatihan dan pengolahan. Sementara itu, pelatihan yang efektif dapat memperkuat pengetahuan teknis dan kemampuan responden untuk menerapkan teknik pengolahan yang telah dipelajari. Pada akhirnya, keberhasilan dalam dimensi pengolahan akan berkontribusi secara langsung pada peningkatan nilai tambah ikan nila, baik dari segi harga jual maupun daya saing produk di pasar.

Namun, skor rendah pada pelatihan menunjukkan adanya ketimpangan antara ketersediaan informasi dan kemampuan untuk mengimplementasikannya secara praktis. Hal ini mengindikasikan bahwa penguatan pelatihan perlu menjadi prioritas utama dalam strategi pengembangan sektor perikanan. Sebagai contoh,

program pelatihan dapat diarahkan untuk menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik, sehingga responden tidak hanya memahami konsep, tetapi juga mampu mengaplikasikannya secara efektif.

#### 4.5. Kecenderungan Positif Responden Untuk Melakukan Kegiatan Pengolahan Ikan Nila

Kecenderungan positif responden untuk melakukan kegiatan pengolahan ikan nila merupakan refleksi dari pandangan, kesadaran, dan sikap masyarakat terhadap berbagai aspek penting yang terkait dengan proses pengolahan ikan nila. Berdasarkan data yang diperoleh, beberapa indikator utama menjadi ukuran dalam memahami sejauh mana responden mendukung dan terlibat dalam aktivitas pengolahan tersebut. Berikut Grafik Kecenderungan Positif Responden untuk melakukan kegiatan pengolahan ikan nila.



Gambar 9. Grafik Kecendrungan Positif Responden untuk Melakukan Kegiatan Pengolahan Ikan Nila (%)

Keterangan:

1. Pelatihan pengolahan ikan nila perlu diadakan untuk meningkatkan kualitas produk olahan
2. Seberapa penting nilai tambah dalam produk olahan ikan nila
3. Kesiediaan terhadap mengolah ikan nila menjadi produk olahan lainnya.
4. Kesiediaan membayar lebih untuk produk olahan yang memiliki nilai tambah?
5. Keinginan untuk terlibat dalam program pengolahan nilai tambah ikan nila
6. Persepsi terhadap kelompok wanita tani (KWT) dapat berperan dalam mendukung pengolahan nilai tambah ikan nila.

7. Harapan Anda terhadap peningkatan kualitas dan inovasi produk olahan ikan nila di masa mendatang.
8. Kesiediaan untuk merekomendasikan produk olahan ikan nila kepada orang lain
9. Persepsi terhadap pengolahan ikan nila lebih menguntungkan dibandingkan dengan menjual ikan nila segar

Hasil analisis menunjukkan bahwa sebagian besar responden menyadari pentingnya pelatihan dan nilai tambah dalam meningkatkan kualitas dan daya jual produk olahan ikan nila. Secara khusus, 45,83% responden menunjukkan kecenderungan positif bahwa pelatihan pengolahan ikan nila perlu diadakan untuk meningkatkan kualitas produk olahan. Hal ini menunjukkan tingkat kesadaran yang cukup baik di kalangan responden terhadap pentingnya pelatihan dalam meningkatkan keterampilan pengolahan dan menghasilkan produk berkualitas. Pelatihan ini dipandang sebagai langkah strategis untuk meningkatkan kompetensi masyarakat, terutama dalam memaksimalkan potensi ekonomi dari produk olahan ikan nila. Mayoritas responden, sebesar 62,50%, menyatakan pentingnya nilai tambah dalam produk olahan ikan nila. Angka ini mencerminkan pemahaman yang tinggi dari responden terhadap dampak nilai tambah dalam meningkatkan daya jual dan daya saing produk. Penekanan pada inovasi nilai tambah dapat menjadi kunci untuk menarik perhatian konsumen dan memperluas pasar bagi produk olahan.

Namun, hanya 25% responden di Desa yang menunjukkan kesiediaan untuk mengolah ikan nila menjadi produk olahan lainnya. Angka ini menunjukkan bahwa diversifikasi produk masih menjadi tantangan yang perlu diatasi. Program sosialisasi dan pelatihan yang lebih terarah diperlukan untuk meningkatkan kesadaran dan kemampuan masyarakat dalam menciptakan berbagai jenis produk berbasis ikan nila. 54,17% responden menyatakan kesiediaan untuk membayar lebih pada produk olahan ikan nila yang memiliki nilai tambah. Hal ini mengindikasikan adanya peluang pasar untuk produk premium, asalkan produk tersebut memenuhi standar kualitas dan memiliki inovasi yang menarik. Selain itu, keinginan untuk terlibat dalam program pengolahan nilai tambah juga ditunjukkan oleh 50% responden. Hal ini menunjukkan adanya antusiasme dari masyarakat untuk berpartisipasi aktif dalam kegiatan pengolahan yang lebih bernilai. Responden juga menunjukkan kepercayaan terhadap peran Kelompok Wanita Tani (KWT) dalam mendukung pengolahan ikan nila, dengan 50% di antaranya setuju bahwa KWT dapat memainkan peran penting dalam hal ini. Dukungan terhadap kelompok lokal

seperti KWT dapat dioptimalkan melalui pelatihan dan kolaborasi dengan pihak terkait. Namun, hanya 37,50% responden yang memiliki harapan terhadap peningkatan kualitas dan inovasi produk olahan di masa depan. Angka ini menunjukkan perlunya langkah konkret untuk memenuhi ekspektasi masyarakat, misalnya dengan memperkenalkan teknologi baru atau teknik pengolahan yang lebih efisien. Terakhir, sebanyak 41,67% responden menunjukkan kesediaan untuk merekomendasikan produk olahan ikan nila kepada orang lain. Angka ini mengindikasikan pentingnya peningkatan kualitas produk dan strategi pemasaran yang efektif untuk membangun kepercayaan konsumen serta memperluas jangkauan promosi produk olahan ikan nila. Dengan demikian, data ini memberikan gambaran yang jelas tentang potensi, tantangan, dan peluang yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan produk olahan ikan nila di masa depan.

## **BAB 5. PENUTUP**

### **5.1. Kesimpulan**

Adapun Kesimpulan yang dapat diberikan dari kegiatan pengabdian yang telah dilakukan di Desa Pulau Gemantung adalah sebagai berikut:

1. Masyarakat yang didominasi oleh petani belum banyak mendapatkan pelatihan terkait dengan kegiatan nilai tambah terhadap ikan nila. Oleh karena itu, perlu dilakukan upaya yang lebih intensif untuk menyediakan pelatihan atau penyuluhan yang lebih banyak terkait pengolahan ikan nila. Program pelatihan yang lebih sering dan mudah diakses sangat diperlukan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pengolahan ikan nila di kalangan petani atau pelaku usaha ikan nila.
2. Meskipun terdapat minat dan kesadaran yang cukup tinggi terhadap potensi pengolahan ikan nila menjadi produk bernilai tambah, beberapa tantangan utama yang muncul adalah terkait dengan kesediaan masyarakat untuk membayar lebih produk olahan, partisipasi masyarakat dalam program pelatihan serta upaya untuk merekomendasikan produk kepada orang lain.

### **5.2. Saran**

Adapun saran yang dapat diberikan dari kegiatan pengabdian yang telah dilakukan di Desa Pulau Gemantung adalah sebagai berikut:

1. Pendekatan berbasis komunitas dapat diterapkan untuk memastikan bahwa lebih banyak orang mendapatkan informasi mengenai pelatihan, penyuluhan dan peluang pengolahan ikan nila, serta cara-cara untuk meningkatkan nilai tambahnya.
2. Strategi yang bisa diambil untuk kegiatan pengabdian selanjutnya antara lain yakni memperkenalkan lebih banyak inovasi, memberikan insentif untuk pembelian produk olahan ikan nila, serta memperkenalkan inovasi produk yang menarik agar masyarakat lebih tertarik untuk membayar lebih dan merekomendasikan produk kepada orang lain.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, D. C. A., Muharina, A., Hasanah, U., Alfarizi, M. S., Rohima, B. Q. N., Hidayatullah, M. S., Adha, R. A., Vilantara, D. C., & Safe'i, M. (2023). Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan Desa pesanggrahan melalui produk olahan ikan nila. *Prosiding Seminar Nasional Gelar Wicara*, 1(1), 567–574.
- Aeni, N. (2023). Strategi Pengembangan Budi Daya Ikan Nila Salin (*Oreochromis niloticus*) di Kabupaten Pati. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 9(1), 1–16.
- Dailami, M., Rahmawati, A., Saleky, D., & Toha, A. H. A. (2021). *Ikan Nila*. Penerbit Brainy Bee.
- Damuri, Y. R., Aswicahyono, H., Hirawan, F., Setiati, I., & Simanjuntak, I. (2022). *Langkah Pemberdayaan UMKM Dalam Menghadapi Covid-19*. JSTOR.
- Dzikrullah, A. A., & Chasanah, U. (2024). Optimalisasi Peran Koperasi dalam Mendukung UMKM: Meningkatkan Akses Modal, Penguasaan Teknologi, dan Ekspansi Pasar. *INVESTI: Jurnal Investasi Islam*, 5(1), 648–668.
- Herawati, V. E., Saraswati, L. D., & Juniarto, A. Z. (2020). Penguatan komoditi unggulan masyarakat melalui diversifikasi produk olahan ikan di Desa Asinan Kecamatan Bawen Kabupaten Semarang. *Jurnal Pasopati*, 2(4).
- Kania, T. N., & Nurhayati, N. (2017). Pelatihan Manajemen Usaha Di Desa Babakan Kecamatan Wanayasa Kabupaten Purwakarta. *Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat dan Corporate Social Responsibility PKM-CSR 2017*, 1(3), 70–80.
- Kurniati, S. A., & Jumanto, J. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila Di Kabupaten Kuantan Singingi Propinsi Riau. *Jurnal Agribisnis*, 19(1), 13–25.
- Muhsoni, F. F. (2021). Laju pertumbuhan dan kelangsungan hidup ikan nila (*Oreochromis niloticus*) pada salinitas yang berbeda. *Juvenil: Jurnal Ilmiah Kelautan Dan Perikanan*, 2(3), 166–175.
- Nursanty, E., Dasilva, T. M. F. B., Ambarwati, R., Fatarina, E., & Zhafira, F. I. (2023). Sosialisasi Pengembangan Umkm Untuk Menumbuhkan Potensi Kewirausahaan Di Kelurahan Wonoplumbon Kec Mijen Kota Semarang. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 3307–3316.
- Rahayu, W. M., Erviana, V. Y., & Mahmudah, F. N. (n.d.). *Diversifikasi Produk Olahan Ikan Nila Berbasis*.

- Rahmi, I., & Trimo, L. (2019). Nilai Tambah Pada Agroindustri Dodol Tomat (Studi Kasus Pada Usaha Kelompok Wanita Tani Mentari Desa Genteng, Kecamatan Sukasari, Kabupaten Sumedang). *Journal of Food System and Agribusiness*, 50–56.
- Suryana, A. A. H., Dewanti, L. P., & Andhikawati, A. (2021). Penyuluhan Budidaya Ikan dalam Ember (Budikdamber) di Desa Sukapura Kecamatan Dayeuhkolot Kabupaten Bandung Counseling. *Farmers: Journal of Community Services*, 2(1).
- Susanti, S. (2021). *Pengolahan Ikan Nila Sebagai Produk Pangan Berdaya Simpan Lama*.
- Suswita, I., Damanik, D., & Panjaitan, P. D. (2020). Pengaruh infrastruktur terhadap pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Simalungun. *Jurnal Ekuilnomi*, 2(1), 1–11.
- Syaifudin, M., & Akbar, M. (2021). Rancang bangun monitoring sirkulasi air pada kolam ikan nila berbasis arduino. *Jurnal Nasional Informatika Dan Teknologi Jaringan*, 5(2).
- Wangni, G. P., Prayogo, S., & Sumantriyadi, S. (2019). Kelangsungan hidup dan pertumbuhan benih ikan patin siam (*Pangasius hypophthalmus*) pada suhu media pemeliharaan yang berbeda. *Jurnal Ilmu-Ilmu Perikanan Dan Budidaya Perairan*, 14(2).
- Yerizal, Y. (2024). Meningkatkan Kapasitas Pemasaran Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Pelatihan E-Commerce. *Jurnal Pengabdian Sosial*, 1(10), 1638–1647.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS,  
DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS SRIWIJAYA  
FAKULTAS PERTANIAN

Jalan Palembang-Prabumulih, KM 32 Inderalaya Kabupaten Ogan Ilir 30662  
Telepon (0711) 580059 Faksimili (0711) 580276  
Laman : [www.fp.unsri.ac.id](http://www.fp.unsri.ac.id), Email: [dekan\\_fp@unsri.ac.id](mailto:dekan_fp@unsri.ac.id)

**SURAT TUGAS**

Nomor 7234/UN9.1.5/KP.6.i/2024

Berdasarkan surat Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya Nomor: 1784/UN9.1.5.03/KP.3i/2024 tanggal 25 Oktober 2024 perihal usulan surat tugas, Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya menugaskan nama-nama yang tersebut di bawah ini:

No.	Nama	NIP/NIPPPK	Gol.	Jabatan
1.	Trissa Silvian, S.P., M.Si.	199801192024062002	III/b	Ketua
2.	Muhammad Andri Zuliansyah, S.P. M.Si.	199106192024211001	X	Anggota
3.	Trisna Wahyu Swasdiningrum P, M.Sc.	199302182024062002	III/b	Anggota
4.	Dian Amalina, S.P., M.Si.	199603292024062001	III/b	Anggota
5.	Jerry Antonio, S.T.P., M.P.	199007062024061001	III/b	Anggota
6.	Maulidia Tri Yuliani, S.P., M.Si.	199707282024062001	III/b	Anggota
7.	Etika Fuji Lestari, S.P., M.Si.	199612102024062002	III/b	Anggota
8.	Yulia Sari, S.Pi., M.Si.	199610062024062001	III/b	Anggota
9.	Lucky Leo Pratama	05011282227048	-	Anggota
10.	Muhammad Novriansyah Kurniawan	05011282227044	-	Anggota

sebagai **Tim Pelaksana** kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan judul "**Peningkatan Nilai Tambah Produk Olahan Ikan Nila (Ikan Nila Bumbu Kuning dan Sambal Khas Komering)**".

Kegiatan dilaksanakan pada:

hari, tanggal : Minggu, 27 Oktober 2024

pukul : 09.00 s.d. selesai

tempat : Desa Pulau Gematung Kecamatan Tanjung Lubuk Kabupaten Ogan Komering Ilir

Demikian, agar dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

25 Oktober 2024



an Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Prof. Ir. Filli Pratama, M.Sc., (Hons), Ph.D.  
NIP 196606301992032002

Tembusan:

1. Dekan FP Unsri
2. Ketua Jurusan SEP FP Unsri
3. Arsip