

PENINGKATAN EKONOMI KELUARGA PMI PURNA MELALUI PENGOLAHAN KERUPUK IKAN DI PULAU TERPENCIL BAWEAN

Singgih Susilo¹, Nieke Rudyanty Winanda^{2*}, Dodik Juliardi³

¹ Program Studi Geografi, Universitas Negeri Malang

² Program Studi Ilmu Pemerintahan, Universitas Darul 'Ulum, Jombang

³ Program Studi Akuntansi, Universitas Negeri Malang

* Penulis Korespondensi : nieke.rudyanty@gmail.com

Abstrak

Pulau Bawean yang terkenal dengan budaya merantau bagi para pemuda telah memberikan kontribusi yang besar bagi pendapatan devisa Negara. Hal ini sejalan dengan penghasilan yang didapat para perantau dari Pulau Bawean tersebut. Namun tidak semua perantau mampu mengelola pendapatan mereka dengan baik. Selepas purna sebagai PMI, para perantau asal Pulau Bawean ini masih harus bekerja keras guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Salah satu cara memenuhi kebutuhan hidupnya adalah dengan menjalankan usaha pengolahan kerupuk ikan. Dalam mengelola usaha kerupuk ikan tersebut, para purna PMI masih menggunakan cara-cara tradisional dan jauh dari kesan profesional. Hal ini memberikan dampak yang kurang baik bagi perekonomian mereka. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, menggunakan metode Chain of Respons serta Group Work. Kegiatan yang dilakukan adalah pemberdayaan bagi para PMI purna pelaku usaha kerupuk ikan. Pemberdayaan tersebut dilakukan dengan melakukan pelatihan terkait pengembangan usaha. Pelatihan yang dilakukan antara lain keterampilan manajemen keuangan sederhana, strategi pemasaran serta legalitas usaha dan branding produk. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya perubahan mindset dari pengelolaan usaha secara tradisional menjadi lebih profesional..

Kata kunci: usaha kerupuk ikan; pelatihan; peningkatan ekonomi

Abstract

Bawean Island, renowned for its youth migration culture, has made a significant contribution to the country's foreign exchange earnings. This is in line with the income earned by these migrants. However, not all migrants can effectively manage their income. After retiring as migrant workers, these migrants from Bawean Island still have to work hard to meet their living expenses. One way to meet their living expenses is by running a fish cracker processing business. In managing this fish cracker business, the former Indonesian migrant workers still use traditional methods and are far from professional. This has hurt their economy. This community service activity utilizes the Chain of Response and Group Work methods. The activities involved empowering retired Indonesian migrant workers (PMI) who are fish cracker entrepreneurs. The training included simple financial management skills, marketing strategies, business legality, and product branding. The results of this activity demonstrated a shift in mindset from traditional to more professional business management.

Keywords: fish cracker business; training; economic improvement

1. PENDAHULUAN

Pulau Bawean terkenal sangat lekat dengan budaya merantau bagi para pemudanya. Bagi warga Pulau Bawean, merantau dapat dikatakan sebagai harga diri. Para pemuda yang cukup umur umumnya akan merantau ke luar negeri untuk bekerja disana. Hal ini bukanlah semata-mata karena kebutuhan ekonomi. Merantau menjadi suatu hal yang penting bagi para

pemuda layaknya harga diri bagi mereka. Dengan merantau maka nilai diri yang mereka miliki akan semakin meningkat.

Merantau ke luar negeri untuk menjadi pekerja migran memberikan penghasilan, pengalaman dan status sosial bagi para pemuda di Pulau Bawean. Namun penghasilan yang tinggi saat menjadi pekerja migran tidak serta merta menjadikan mereka sejahtera setelah

kembali ke daerah asalnya. Kemampuan mereka dalam mengelola keuangan pasca menjadi perantauan masih perlu dikembangkan lagi.

Menurut Sugiono, remitansi para TKI digunakan untuk berbagai keperluan rumah tangga (Zahiroh et al., 2024). Hal ini menunjukkan bahwa penghasilan mereka selama merantau cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional rumah tangga mereka. Namun pasca purna sebagai Pekerja Migran, karena keterbatasan keterampilan dalam pengelolaan keuangan, menjadikan penghasilan yang mereka peroleh selama merantau menjadi semakin menipis. Hal ini membuat keluarga para purna PMI tersebut masih harus bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

Berdasarkan fakta tersebut, diperlukan adanya keterampilan para PMI purna dalam pengelolaan keuangan serta investasi yang mungkin dapat mereka lakukan guna menunjang kebutuhan hari tua mereka. Salah satu potensi Pulau Bawean adalah sektor pariwisata dan kelautan. Pengelolaan hasil laut masih minim dilakukan di pulau tersebut. Sebagai contoh adalah ikan laut yang berlimpah. Ikan laut yang berlimpah tersebut harusnya dapat diolah menjadi berbagai macam produk yang memberikan kontribusi ekonomi bagi masyarakat setempat namun aktivitas tersebut belum dapat dilakukan secara maksimal.

Di Pulau Bawean, hasil laut yang berupa ikan belum diolah secara maksimal. Salah satu produk olahan dari ikan dari Pulau Bawean adalah kerupuk ikan. Kerupuk ikan khas Pulau Bawean ini memiliki cita rasa dan ciri khas yang berbeda dari kerupuk ikan yang berasal dari daerah lain. Hal yang membedakan kerupuk ikan Bawean dengan daerah lain salah satunya adalah bahan pembuatannya. Kerupuk ikan Bawean dibuat dari daging ikan asli dan bukan dari sari ikan atau perisa ikan. Ciri khas tersebut membuat kerupuk ikan produksi Bawean menjadi unik dan memiliki cita rasa yang istimewa.

Namun keunikan olahan ikan khas Bawean tersebut belum dieksplor secara maksimal. Berbagai kendala dan hambatan yang ada membuat produk khas tersebut sulit berkembang. Sulitnya perkembangan usaha tersebut memberikan efek yang kurang baik terhadap perekonomian masyarakat pelaku usaha pembuatan kerupuk ikan tersebut. Dalam hal ini, mayoritas pelaku usaha pembuatan kerupuk ikan khas Bawean tersebut adalah keluarga para purna PMI yang mengandalkan usaha tersebut untuk menopang perekonomiannya.

Keterbatasan keterampilan, peralatan serta harga bahan baku pembuatan kerupuk yang mahal menjadi sebagian kendala yang mereka hadapi. Usaha yang mereka jalankan selama ini masih dikerjakan secara manual mulai dari pemilihan bahan, pemotongan hingga proses penjemuran kerupuk yang hanya mengandalkan sinar matahari. Hal ini juga menyebabkan terbatasnya kapasitas produksi yang mampu mereka hasilkan setiap harinya. Kurangnya tenaga kerja juga menjadi penyebab

produksi kurang berkembang. Terbatasnya tenaga kerja disebabkan karena mayoritas keluarga memiliki usaha serupa sehingga para pekerja lebih memilih untuk membantu pekerjaan dan usaha pada keluarga masing-masing.

Proses produksi yang keseluruhannya masih dilakukan secara manual menjadi kendala yang lain. Karena prosesnya yang dilakukan secara manual maka diperlukan keterampilan khusus dalam pengolahan ikan menjadi kerupuk tersebut seperti cara-cara membersihkan ikan, proses pengadonan hingga pemotongan agar mendapatkan hasil ukuran yang sama rata. Selain keterampilan dalam proses produksi kerupuk, masyarakat Bawean yang menjadi pelaku usaha pembuatan kerupuk tersebut juga memiliki keterbatasan dalam keterampilan pemasaran dan manajemen keuangan. Para pelaku usaha tersebut acapkali tidak bisa membedakan antara modal usaha dan operasional rumah tangga. Hal ini menyebabkan kekurangan modal menjadi kendala yang umum terjadi pada para pelaku usaha pembuatan kerupuk ikan tersebut. Strategi pemasaran menjadi keterampilan lain yang seharusnya dikuasai oleh mereka mengingat selama ini produk yang dihasilkan hanya dipasarkan sebatas di pulau tersebut. Dalam menjalankan usaha, para pelaku UMKM perlu memiliki strategi pemasaran agar dapat bertahan di tengah persaingan. Adapun beberapa alasan pentingnya strategi pemasaran antara lain, (1) sebagai sarana memperkenalkan produk beserta spesifikasinya; (2) identifikasi terhadap minat konsumen; (3) strategi pemasaran memungkinkan tingkat penjualan yang baik; (4) branding produk dan usaha sehingga lebih dikenal; (5) sarana komunikasi dengan konsumen; (6) menjaga pertumbuhan dan kelanggengan usaha (Arifin et al., 2019).

Berdasarkan fakta-fakta tersebut, diperlukan adanya solusi nyata dalam rangka pengembangan usaha sehingga dapat memberikan kontribusi dalam peningkatan ekonomi para purna PMI Pulau Bawean yang sekarang ini menjalankan usaha produksi kerupuk ikan. Pengabdian masyarakat ini didasarkan atas hasil penelitian tahun 2022 dengan tema Pendidikan Ketrampilan dengan Pendekatan Change of Respon (COR) untuk Pemberdayaan Ekonomi Bagi TKI Purna di Daerah Terpencil Pulau Bawean (Susilo et al., 2022). Kegiatan pengabdian masyarakat ini bermaksud untuk meningkatkan kapasitas produksi serta keterampilan para pelaku usaha produksi kerupuk ikan yang merupakan para purna PMI. Hal ini dalam rangka upaya peningkatan perekonomian mereka.

2. METODE

Pelaksanaan program pemberdayaan kemitraan masyarakat ini dilakukan dengan keluarga PMI purna yang menjadi pelaku usaha kerupuk ikan di Pulau Bawean. Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah Chain of Respon (COR) dan Group Works. Di

mana pendekatan COR dalam konteks ini difokuskan pada praktik keterampilan PMI purna dalam mengolah kerupuk ikan. Kegiatan tersebut akan didampingi oleh tenaga ahli dibidangnya yakni oleh PERTAKINA. Terdapat enam hal yang berkenaan dengan peningkatan partisipasi dalam pendekatan Chain of Respons, antara lain: menaikkan kepercayaan si aktor, membangun sikap, menjembatani antara sasaran dengan harapan sang aktor, respons terhadap masa peralihan, serta peluang berkreasi dalam menghilangkan berbagai gangguan (Cross KP, 1991). Pendekatan Group WorksClick or tap here to enter text.melibatkan sebagian atau banyak aktor yang dibentuk dalam sebuah kelompok. Dalam pendekatan ini terdapat tiga praktik utama yaitu 1) Social Casework yang tujuannya adalah membantu aktor secara langsung dalam menghadapi keterbatasan personal dan sosial. 2) Case Management, yakni antara seorang aktor dengan aktor lainnya saling bekerja sama dalam menyelesaikan masalah sesuai dengan keberfungsian sosialnya. 3) Group Work, yaitu memfasilitasi aktor dalam pengembangan dirinya yang meliputi intelektual, emosional dan sosial melalui aktivitas kelompok (Zastrow, 2009). Pendekatan ini menggambarkan bahwa proses keberhasilan pengolahan produk berupa kerupuk ikan terletak pada keterikatan kelompok pemilik usaha dalam memberikan pemecahan masalah baik secara individual, kelompok, maupun masyarakat dalam arti luas untuk menemukan alternatif-alternatif produk yang akan dihasilkan di kemudian hari. Tujuannya adalah meningkatkan skill dan fungsi sosial masing-masing aktor pada kelompoknya (Rachmawati et al., 2024).

Penggunaan pendekatan *Chain of Respons* (COR) dan *Group Works* dipilih dengan maksud agar meningkatkan kualitas dan kuantitas produk kerupuk ikan sekaligus pencapaian tingkat pendapatan yang lebih tinggi bagi kelompok usaha. Di mana pendekatan *Chain of Respons* dan *Groups Works* menekankan pada proses pembelajaran serta keterlibatan fasilitator dalam praktiknya (Hafid et al., 2023).

Kegiatan ini dilakukan melalui *Focus Group Discussion* (FGD), pelatihan pengolahan kerupuk ikan, pembinaan dan penerapan teknologi dan inovasi, serta pendampingan kepada para pelaku usaha. Berikut adalah tahapan realisasi metode dan partisipasi mitra dalam peningkatan ekonomi keluarga PMI purna melalui pengolahan kerupuk ikan di Pulau Bawean.

1. FGD (*Focus Group Discussion*)

Dalam tahapan ini, diskusi dilaksanakan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman sasaran kegiatan memahami tentang usaha yang mereka jalankan. Selain itu, diskusi juga dilakukan untuk mendapatkan data dan informasi bagi pelaksana kegiatan sehingga situasi dan kondisi serta permasalahan usaha yang dihadapi oleh sasaran dapat diketahui dan ditemukan solusinya.

2. *Brain Storming* dan penyamaan persepsi

Pada tahapan ini sasaran kegiatan diberikan pemahaman tentang pengelolaan usaha yang baik sehingga dapat meningkatkan perekonomian mereka. Selain itu, dalam tahapan ini pula dilakukan penyamaan persepsi antara mitra sasaran dan pelaksana kegiatan.

3. Pelatihan

Tahapan ini merupakan tahapan inti yakni memberikan pelatihan-pelatihan terkait pengembangan usaha dalam rangka peningkatan ekonomi bagi para pelaku usaha pengolahan kerupuk ikan di Pulau Bawean yang merupakan para PMI purna.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang didasarkan atas penelitian tahun 2022 yang bertema Pendidikan Ketrampilan dengan Pendekatan *Change Of Respon* (COR) untuk Pemberdayaan Ekonomi Bagi TKI Purna di Daerah Terpencil Pulau Bawean (Susilo, 2022). Dalam kegiatan ini, sasaran kegiatan diberikan beberapa keterampilan dalam rangka peningkatan perekonomian mereka.

Kegiatan ini dibagi menjadi beberapa tahapan. Pada tahapan-tahapan tersebut, sasaran kegiatan yang merupakan pelaku usaha kerupuk ikan di Pulau Bawean diberikan pemahaman tentang hal-hal yang dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk yang mereka hasilkan. Selain itu, upaya pengembangan usaha tersebut juga memiliki dampak positif terhadap peningkatan perekonomian mereka. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan dalam kegiatan ini antara lain:

1. *Focus Group Discussion* (FGD)

Tahapan ini dibagi menjadi beberapa tahap. Pada tahap pertama dilakukan FGD dengan mitra pengabdian kepada masyarakat yang manaungi para pelaku usaha pengolahan kerupuk ikan di Pulau Bawean yang merupakan para purna PMI. Mitra tersebut adalah PERTAKINA (Persatuan Tenaga Kerja Indonesia Purna). Melalui FGD yang dilakukan bersama PERTAKINA didapatkan gambaran awal permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha pengolahan kerupuk ikan di Pulau Bawean yang merupakan PMI purna.

Tahap selanjutnya, FGD dilaksanakan bersama para pelaku usaha pengolahan kerupuk ikan untuk mendapatkan kondisi riil sesuai dengan permasalahan yang dihadapi serta solusi yang memungkinkan untuk segera dilakukan. Pada tahapan ini, pelaksana kegiatan mendapatkan data dan informasi yang akurat terkait situasi dan kondisi usaha yang dijalankan oleh sasaran kegiatan. Data-data dan informasi yang didapat tersebut selanjutnya diolah untuk menentukan solusi yang dapat diambil untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi

Pada tahapan FGD selanjutnya, diskusi difokuskan untuk menentukan solusi yang tepat atas permasalahan-permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha kerupuk ikan di Pulau Bawean. Berbagai alternatif solusi dipilih pada tahapan ini, namun hanya solusi-solusi

terbaik yang memungkinkan dilaksanakan dan paling dibutuhkan oleh kelompok sasaran yang diambil. Beberapa solusi tersebut antara lain, pelatihan tentang manajemen keuangan sederhana, pelatihan strategi pemasaran, legalitas usaha serta peningkatan kapasitas produksi dengan memanfaatkan alat-alat semi otomatis dan otomatis.



Gambar 1 Sosialisasi
(Sumber: dokumentasi pribadi, 2025)

2. *Brain Storming* dan Penyesuaian Persepsi

Tahapan ini merupakan tahapan yang cukup sulit untuk dilaksanakan. Hal ini disebabkan karena adanya hambatan besar yang harus dilalui dalam tahapan ini. Hambatan tersebut adalah adanya perbedaan terkait persepsi antara kelompok sasaran produktif dengan pelaksana kegiatan. Perbedaan persepsi inilah yang menjadikan *brain storming* dan penyesuaian persepsi menjadi sulit dilakukan.

Selama ini usaha pengolahan kerupuk ikan yang dilakukan para purna PMI masih dilakukan secara manual dan tradisional. Kondisi seperti ini menyebabkan usaha tersebut sulit berkembang. Karena produksi dan kegiatan usaha masih dilakukan secara manual dan tradisional, maka produksi skala besar belum dapat dilakukan. Selain itu peralatan-peralatan produksi yang digunakan masih terkesan seadanya. Situasi produksi semacam ini belum memungkinkan untuk melakukan produksi dalam skala besar.

Permasalahan tersebut menurut para pelaksana kegiatan menjadi hal yang sangat *urgent* untuk segera diatasi. Namun bagi para pelaku usaha kerupuk ikan di Pulau Bawean, hal tersebut bukanlah suatu masalah yang mendesak. Perbedaan persepsi ini menjadi kendala untuk mengatasi permasalahan yang sesungguhnya. Kegiatan usaha yang dilakukan secara manual dan tradisional secara bertahun-tahun telah menjadi bagian dari kehidupan mereka. Di sisi lain, pengembangan usaha dalam rangka peningkatan ekonomi para pelakunya sangat diperlukan. Guna mengembangkan usaha tersebut,

diperlukan adanya profesionalitas dan ditunjang dengan teknologi yang memadai.



Gambar 2 Demonstrasi
(sumber: dokumentasi pribadi, 2025)

Persepsi para pelaku usaha yang enggan beralih dari cara-cara tradisional dan manual menuju metode profesional yang ditunjang dengan teknologi menjadi permasalahan tersendiri dalam kegiatan ini. Berdasarkan fakta tersebut, tahapan ini sangat perlu untuk dilakukan dalam rangka memberikan pemahaman-pemahaman terkait pengembangan usaha mereka guna peningkatan ekonomi. Tahapan ini menjadi penting karena merupakan jembatan antara pemikiran tradisional para pelaku usaha dengan pelatihan-pelatihan peningkatan usaha yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Dalam tahapan ini dilakukan pula uji coba peralatan-peralatan semi otomatis dan otomatis yang merupakan bantuan dari para pelaksana kegiatan. Hal ini dimaksudkan agar para pelaku usaha kerupuk ikan dapat menyaksikan secara langsung bahwa teknologi-teknologi

tersebut dapat membantu mempercepat dan meningkatkan kapasitas produksi yang mereka jalankan. Dengan melihat secara langsung proses produksi menggunakan teknologi, diharapkan para pelaku usaha kerupuk ikan tersebut dapat mengubah persepsi mereka yang skeptis terhadap pengelolaan usaha yang lebih professional.

3. Pelatihan

Dalam pelatihan terkait pengembangan usaha yang dilakukan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini dibagi ke dalam beberapa fokus. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan dan urgensi yang diperlukan oleh para pelaku usaha kerupuk ikan di Bawean secara umum. Beberapa fokus pelatihan yang diselenggarakan yaitu:

a. Pelatihan manajemen keuangan

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku usaha kerupuk ikan di Pulau Bawean adalah keterbatasan modal. Mereka merasa bahwa modal menjadi sumber permasalahan yang terjadi secara terus menerus. Namun setelah ditelusuri, permasalahan utama yang mereka hadapi terkait hal tersebut bukanlah minimnya modal. Permasalahan yang terjadi sesungguhnya ialah minimnya keterampilan mereka terkait manajemen keuangan. Keterampilan pengelolaan keuangan yang dimiliki para pelaku usaha pengolahan kerupuk ikan di Pulau Bawean ini masih sangat minim. Mereka bahkan tidak melakukan pencatatan sederhana terkait arus kas dan stock barang yang mereka simpan. Mereka juga tidak bisa membedakan antara modal dan biaya operasional rumah tangga.

Dalam kegiatan ini, pelaku usaha kerupuk ikan di Pulau Bawean diajarkan tentang manajemen keuangan usaha serta pembukuan sederhana. Hal ini dimaksudkan agar para pelaku usaha tersebut lebih memahami tentang pengelolaan keuangan khususnya pemisahan antara pengelolaan keuangan usaha dan rumah tangga. Pelatihan ini dilakukan atas dasar minimnya pengetahuan tentang pengelolaan keuangan usaha khususnya memisahkan antara modal usaha dan operasional rumah tangga.

Pelatihan terkait pengelolaan keuangan ini dibagi menjadi beberapa bagian. Bagian pertama yakni membuat pembukuan sederhana terkait pemisahan antara modal usaha dan operasional rumah tangga. Pembukuan sederhana ini diantaranya mencatat tentang modal awal serta pemasukan dan pengeluaran operasional usaha. Dalam tahapan ini ditekankan pula tentang pentingnya mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran keuangan usaha sekecil apapun dan jangan sampai pengeluaran dan pemasukan tersebut tercampur dengan biaya operasional rumah tangga.

Bagian kedua yakni pencatatan *stock* barang modal. Pembuatan *logbook* ini bertujuan untuk mengetahui *stock* barang yang masih tersedia. Pembuatan *logbook* ini bertujuan untuk memisahkan barang modal dan barang pribadi rumah tangga. Hal ini dimaksudkan karena selama ini para pelaku usaha kerupuk ikan di Pulau

Bawean tidak bisa memisahkan antara *stock* barang modal dan bahan-bahan yang digunakan untuk operasional rumah tangga. Selain itu, pembuatan *logbook* ini juga memudahkan para pelaku usaha untuk mengetahui jumlah ketersediaan barang modal.

Dengan adanya pelatihan manajemen keuangan serta pembukuan dan administrasi dasar, para pelaku usaha produksi kerupuk ikan di Pulau Bawean akan memahami pentingnya memisahkan antara modal usaha dan biaya operasional rumah tangga. Hal ini akan menjadikan keluhan terkait minimnya modal usaha akan sedikit demi sedikit terkikis. Dengan keterampilan pembukuan dan administrasi sederhana yang dimiliki, mereka akan mampu mengelola dan memisahkan antara modal dan operasional rumah tangga. Dengan demikian usaha yang mereka geluti akan dikelola secara lebih professional. Di mana dalam menerapkan manajemen keuangan yang baik, diperlukan adanya literasi keuangan bagi para pelaku usaha. Shaari menyebut bahwa literasi keuangan adalah suatu kemampuan dalam, membaca, menganalisis, mengelola serta berkomunikasi terkait pengalokasian sumber daya keuangan yang memiliki pengaruh pada tingkat kesejahteraan dan proses pengambilan keputusan ekonomi yang tepat (Lakoro, 2021). Sedangkan Lusari dan Mitchell menyebut literasi keuangan sebagai pengetahuan tentang keuangan yang mempunyai tujuan untuk mencapai kesejahteraan (Yusitha, 2017).

Berdasarkan dua pengertian tersebut dapat diketahui bahwa literasi keuangan memiliki implikasi yang penting terhadap kesejahteraan.

b. Pelatihan strategi pemasaran dan perluasan pasar

Strategi pemasaran dan perluasan pasar merupakan rangkaian tujuan maupun sasaran, kebijakan, dan pengaturan dalam usaha-usaha pemasaran secara berkesinambungan (Arif et al., 2024). Hal ini sangat dibutuhkan dalam menghadapi persaingan usaha yang terjadi secara terus-menerus. Selama ini, usaha pengolahan kerupuk ikan yang dilakukan para purna PMI di Pulau Bawean memiliki pasar dan wilayah pemasaran yang sangat terbatas. Wilayah pemasaran yang mereka jangkau hanya sebatas di Pulau Bawean saja. Produk-produk yang mereka hasilkan hanya dipasarkan sebatas di Pulau Bawean saja. Hal ini menyebabkan usaha yang mereka jalankan sulit berkembang dan sulit mengalami peningkatan secara ekonomi. Dengan pelatihan terkait strategi pemasaran dan perluasan pasar ini, diharapkan produk yang mereka hasilkan akan menjangkau pasar yang lebih luas dan lebih dikenal masyarakat dan mampu menyentuh pasar luar Pulau Bawean.

Kegiatan ini diisi dengan pelatihan dan pemahaman tentang cara-cara menentukan pasar serta strategi-strategi yang dapat digunakan dalam meningkatkan omset penjualan produk-produk dari mitra sasaran. Hal ini bertujuan agar omset penjualan dapat

meningkat sehingga berpotensi menaikkan pendapatan dan perekonomian para pelaku usaha. Selain itu, produk-produk yang mereka hasilkan dapat dipasarkan hingga ke luar Pulau Bawean.

Perluasan pasar dalam hal ini tentunya harus diawali dengan peningkatan kapasitas produksi. Jika selama ini seluruh proses produksi masih dilakukan secara manual, pada kegiatan ini diberikan pula bantuan berupa alat-alat penunjang produksi sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksi. Alat-alat tersebut misalnya alat penggiling ikan, mesin pengaduk adonan hingga alat pemotong semi otomatis. Dengan bantuan alat-alat tersebut, bukan tidak mungkin kapasitas produksi dapat ditingkatkan.

Apabila kapasitas produksi telah mengalami peningkatan maka perluasan pasar akan lebih memungkinkan dilakukan. Jika selama ini pemasaran hanya dilakukan sebatas di Pulau Bawean saja maka dengan kapasitas produksi yang meningkat akan dapat dibawa ke luar Pulau Bawean. Target terdekat untuk wilayah pemasaran selanjutnya adalah di sekitar kabupaten dan kota Gresik.

Guna memperluas wilayah pemasaran, diperlukan strategi-strategi pemasaran yang tepat. Dalam pelatihan ini diberikan cara-cara dalam menentukan target pasar serta strategi-strategi pemasaran. Salah satu bentuk strategi dalam pemasaran yang disampaikan dalam pelatihan ini adalah dengan menentukan segmentasi pasar dan membagi produk-produk kerupuk ikan menjadi beberapa grade atau varian.

Pembagian segmentasi tersebut berguna untuk menentukan target pasar yang akan disasar. Hal ini dilakukan mengingat selera yang disukai pasar berbeda-beda di setiap daerah bahkan individu. Pembagian grade atau varian tersebut didasarkan atas beberapa klasifikasi. Beberapa klasifikasi tersebut meliputi kelompok usia, wilayah ataupun riwayat kesehatan (misalnya memiliki alergi terhadap ikan laut). Pembagian segmentasi tersebut disesuaikan dengan selera pasar.

Ketika target pasar tersebut telah ditentukan maka langkah selanjutnya dilakukan analisis terkait wilayah pemasaran. Analisis wilayah pemasaran tersebut misalnya perkantoran, sekolah atau warung-warung kecil yang biasa didatangi masyarakat. Pemasaran yang didasarkan atas wilayah ini juga meliputi jenis-jenis produk yang dijual. Misalnya di wilayah perkantoran, produk yang dijual dapat berupa kerupuk ikan matang yang telah digoreng menggunakan pasir atau yang lazim disebut kerupuk sangar oleh para produsen kerupuk tersebut. Hal ini didasarkan atas pertimbangan gaya hidup sehat yang dijalani oleh para pekerja yang menghindari makanan berminyak. Contoh lain misalnya pada warung-warung kelontong atau pasar-pasar tradisional, produk yang dijual dapat berupa kerupuk mentah yang dapat digoreng sendiri sesuai kebutuhan.

Strategi pemasaran dan perluasan pasar ini diharapkan akan dapat meningkatkan omset penjualan para pelaku usaha kerupuk ikan di Pulau Bawean. Dengan pelatihan terkait pemasaran yang telah diberikan tersebut, diharapkan dapat mendorong para pelaku usaha tersebut untuk lebih teliti dalam memanfaatkan peluang pasar yang terbuka di depan mata. Selain itu, pelatihan terkait pemasaran ini juga diharapkan mampu memberikan motivasi bagi para pelaku usaha kerupuk ikan Pulau Bawean untuk memperluas pasar sehingga menjadikan kerupuk ikan tersebut menjadi produk unggulan Pulau Bawean yang layak disandingkan dengan produk-produk unggulan dari wilayah lain.

c. Legalitas usaha serta pembuatan logo dan branding produk

Salah satu kelemahan usaha kerupuk ikan Pulau Bawean yakni belum adanya legalitas usaha serta pengemasan produk yang baik. Padahal secara marketing, pengemasan produk yang baik serta legalitas usaha dapat meningkatkan nilai jual. Selama ini, produk kerupuk ikan Pulau Bawean yang dijual tidak dikemas dengan baik. Pengemasan hanya dilakukan dengan plastik dengan label yang dibuat seadanya.



Gambar 3 Pendampingan

(Sumber: dokumentasi pribadi, 2025)

Pada kegiatan ini, sasaran kegiatan diberikan pemahaman tentang pentingnya legalitas usaha serta branding produk dalam meningkatkan usaha yang dijalankan. Hal ini dilakukan atas dasar minimnya pengetahuan para pelaku usaha terhadap pentingnya legalitas usaha serta branding produk dalam pengembangan usaha mereka. Dalam kegiatan ini, para pelaksana pengabdian masyarakat juga memfasilitasi pengurusan legalitas usaha, pembuatan logo serta branding produk hasil usaha mereka.

Mayoritas pelaku usaha pembuatan kerupuk ikan di Pulau Bawean kurang memahami pentingnya memiliki legalitas usaha. Padahal legalitas usaha ini dapat memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan

usaha mereka. Sebut saja misalnya label halal. Hal ini tidak saja menjelaskan kepada konsumen terkait kejelasan status halal produk-produk tertentu. Namun sertifikasi halal dewasa ini telah menjadi trend maupun life style para konsumen terutama yang beragama Islam.

Pada pelatihan ini dijelaskan tentang pentingnya legalitas usaha dalam menunjang peningkatan usaha mereka. Selain itu, para pelaku usaha juga difasilitasi dalam pembuatan dokumen-dokumen legalitas usaha seperti Nomor Induk Berusaha, sertifikasi halal serta P-IRT. Untuk pembuatan NIB, para peserta pelatihan dapat langsung mendaftar saat acara sedang berlangsung. Pembuatan dokumen tersebut dapat dilakukan secara daring. Dalam pembuatan dokumen tersebut, para peserta didampingi langsung oleh para fasilitator dan pelaksana kegiatan. Apabila ada beberapa yang kesulitan dalam mengakses layanan tersebut, maka proses pembuatan akan dibantu langsung oleh para fasilitator dan pelaksana kegiatan.

Selain legalitas usaha, para peserta juga difasilitasi dalam pembuatan desain logo dan kemasan produk. Selama ini pengemasan produk kerupuk ikan Pulau Bawean hanya dilakukan dengan plastik biasa dan label seadanya. Dalam pelatihan ini, disampaikan tentang pentingnya branding produk dalam meningkatkan nilai jual produk tersebut. Dengan adanya legalitas usaha dan branding produk yang dimiliki, diharapkan para pelaku usaha kerupuk ikan tersebut mampu meningkatkan usaha yang mereka jalankan.

4. KESIMPULAN

. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan ekonomi para PMI purna di Pulau Bawean yang menjalankan usaha pengolahan kerupuk ikan. Dalam kegiatan ini, pemahaman para pelaku usaha kerupuk ikan Pulau Bawean yang semula menjalankan usaha secara tradisional dan manual perlahan-lahan diubah menjadi usaha yang dikelola secara lebih professional dalam rangka meningkatkan perekonomiannya. Kegiatan ini diisi dengan beberapa pelatihan yang terkait dengan pengembangan usaha. Diantara pelatihan tersebut diantaranya keterampilan manajemen keuangan, strategi pemasaran serta legalitas usaha dan branding produk. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya perubahan perspektif dari yang semula mengelola usaha secara tradisional menjadi pengelolaan usaha secara professional.

Rekomendasi yang dapat diberikan dari kegiatan ini adalah hendaknya ada keberlanjutan terkait kegiatan ataupun pelatihan pengembangan usaha kerupuk ikan di Pulau Bawean. Pelatihan-pelatihan ataupun kegiatan-kegiatan yang dapat dilaksanakan misalnya yang terkait dengan mindset para pelaku usaha yang selama ini menjalankan usaha masih secara tradisional. Hal ini dimaksudkan agar ketika usaha dijalankan secara lebih

professional, produk-produk yang dihasilkan mampu bersaing dengan produk-produk sejenis lainnya sehingga memiliki dampak positif terhadap peningkatan ekonomi mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM), Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi yang telah memberikan bantuan dana dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat pada tahun 2025. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada LPPM Universitas Negeri Malang yang telah memfasilitasi dalam bidang administrasi sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana tepat waktu serta kepada seluruh tim pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- Arif, M., Riwu, Y. F., Hasya, A., Fu'adi, D. K., Rina., Holisoh, S., Nurdianasari, R., Nawarini, A. T., Astitiani, N. L. P. S., Aryandika, A. A., & Yusuf, R. (2024). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: PT Penerbit Penamuda Media.
- Arifen, S. R., Purwanty, V. D., Suci, D. A., Agustawan, R. H., & Sudrajat, A. R. (2019). *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Ukm*.
- Cross KP. (1991). *Adults as learners: increasing participation and facilitating learning*. 1st ed. Jossey-Bass.
- Hafid, H., Edy, A., Fadillah, N., Hidayah, N., & Noor, R. J. (2023). PKM Kelompok Mutiara Nepo Melalui Perbaikan Tata Kelola, Pemasaran, dan Diversifikasi Produk Perikanan dengan Pendekatan Sibali-parri. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 2930–2937. <https://doi.org/10.31949/jb.v4i4.6713>
- Lakoro, F. S. (2021). Literasi Dan Model Manajemen Keuangan Ukm Berbasis Digital Pada Ukm-Ukm di Kabupaten Boalemo Provinsi Gorontalo. *Journal Of Applied Managerial Accounting*, 5(2), 45–55.
- Rachmawati, S. H., Sari, D. I., Supriyadi, A., & Ridhowati, S. (2024). Pemberdayaan Masyarakat melalui Peningkatan Keterampilan Diversifikasi Produk Perikanan: Bakso dan Nugget dari Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) di Indralaya Raya, Kabupaten Ogan Ilir. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 4(3), 567–572. <https://doi.org/10.54082/jamsi.1129>.
- Susilo, S., Deffinika, I., Arinta, D., Arif, M., & Ahmad, W. I. W. (2022). *Pendidikan Ketrampilan dengan Pendekatan Change of Respon (COR) untuk Pemberdayaan Ekonomi Bagi TKI Purna di Daerah Terpencil Pulau Bawean*.

- Yushita, A. N. (2017). Pentingnya Literasi Keuangan bagi Pengelolaan Keuangan Pribadi. *Jurnal Nominal*, VI(1), 11-26.
- Zahiroh., Sugiono, A., & Baihaki, A. (2024). *Studi Literasi Keuangan Atas Dana Remitansi Keluarga Tki di Desa Tobai Tengah Kecamatan Sokobanah Kabupaten Sampang*.

- Zastrow, C. H. (2009). *Social Work With Groups: A Comprehensive Workbook (7 th)*. Brooks.