

PROGRAM PENGEMBANGAN PRODUK UNGGULAN DAERAH: PEMBERDAYAAN PENGRAJIN INDUSTRI OLAHAN HASIL LAUT "TERASI REBON" UNTUK PENGEMBANGAN POTENSI UNGGULAN DAERAH PESISIR BERDAYA SAING TINGGI DI TUBAN, JAWA TIMUR

Mahmudah Enny W. ¹⁾, Muslichah Erma Widiana ²⁾, Abdul Fattah ³⁾, dan Soehardjoepri ⁴⁾

^{1,2} Manajemen, Universitas Bhayangkara Surabaya

³ Ekonomi Pembangunan, Universitas Bhayangkara Surabaya

⁴MIPA, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya

^{1,2,3}Ahmad Yani 114, Surabaya, 60231

E-mail : ennymahmudah@yahoo.co.id ¹⁾, erma@ubhara.ac.id ²⁾, abdul.fattah@ubhara.ac.id ³⁾, djoepri.its@gmail.com ⁴⁾

ABSTRAK

Salah satu produk unggulan dari hasil olahan ikan laut daerah pesisir Tuban yang terkenal adalah Terasi. Terasi adalah suatu jenis penyedap makanan berbentuk pasta, berbau khas hasil fermentasi udang, ikan atau campuran keduanya dengan garam dan bahan tambahan lain. Program Pengembangan Produk Unggulan daerah (PPPUD) berjudul Pemberdayaan Pengrajin Industri Olahan Hasil Laut "Terasi Rebon" untuk Pengembangan Potensi Unggulan Daerah Pesisir Berdaya Saing Tinggi di Tuban, Jawa-Timur. Permasalahan mitra ditinjau dari aspek produksi di Perusahaan perseorangan adalah Penguatan produksi: Dalam proses penjemuran bahan baku terasi memanfaatkan ketersediaan sinar matahari berdampak pada luasan penjemuran, dalam pengamatan ketidak bersihan proses yang berlangsung dan fluktuatifnya udara panas. Selama ini dalam kegiatan operasional belum dilakukan dengan cara profesional masih dengan sistem kekeluargaan dan belum adanya variasi rasa dan kemasan, Maka perlu penguatan fungsi operasional manajemen yang meliputi manajemen pemasaran, keuangan dan pajak, informasi, SDM dan produksi. Pengembangan produk kemasan dan rasa yang masih terbatas: Hasil kegiatan berupa "Tray dryer" Pengetahuan dan kemampuan dalam mengelola suatu usaha dengan pengetahuan fungsi operasional manajemen suatu ilmu pengetahuan dasar yang sangat diperlukan dalam mengelola usaha yang harus dimiliki segenap struktur organisasi yang ada di perusahaan mitra. Kemudian pengembangan *e-commerce* sebagai media informasi dan promosi produk mitra mengolah hasil laut pesisir rebon menjadi terasi dan menjadi produk unggulan Tuban sehingga mudah didapat di mana saja dengan harga yang ekonomis. Standarisasi berupa legalitas usaha dan produk. Hasil dari kegiatan ini memberikan peluang baru bagi mitra secara khusus untuk mengembangkan produk unggulan daerah Tuban sehingga mampu meningkatkan pengrajin pengolahan hasil laut.

Kata Kunci: *Pengabdian Masyarakat, terasi, development, UMKM, standarisasi*

1. PENDAHULUAN

Indonesia yang dikenal dengan negara kepulauan memiliki sumber daya pesisir dan hasil laut yang sangat berlimpah yang tidak banyak negara lain memiliki potensi wilayah seperti Indonesia. Oleh karena itu, sebagian besar masyarakat pesisir mengandalkan hasil laut sebagai mata pencahariannya

Indonesia merupakan negara kepulauan yang hampir dua per tiga wilayahnya berupa lautan. Kekayaan laut yang besar tersebut meliputi berbagai jenis ikan, udang-udangan, kerang-kerangan, dan alga uniseluler maupun multiseluler. Kekayaan laut dapat dimanfaatkan sebagai olahan pangan yang berdaya simpan fungsi yang baik seperti olahan terasi yang merupakan hasil olahan fermentasi udang rebon (Rosyad & Priambodo, 2020).

Berbagai macam olahan yang berasal dari kekayaan hasil perikanan laut Indonesia seperti udang rebon dan ikan-ikan kecil yang dibuat menjadi terasi. Terasi merupakan bumbu penyedap makanan yang dihasilkan dari proses fermentasi udang rebon dan ikan-ikan kecil

yang telah lama dikenal dan digunakan oleh masyarakat Indonesia (Dharma et al., 2020).

Tuban sebagai daerah yang menyimpan potensi alam namun juga potensi bisnis yang memiliki nilai ekonomis tinggi antara lain sebagai berikut, potensi pertanian, potensi perkebunan, potensi perikanan dan kelautan, serta potensi kerajinan (Widiana et al., 2018). Dilihat dari segi obyek wisata dan geografis kota Tuban sangat berpotensi menyedot wisatawan. Salah satu hasil kekayaan laut Kabupaten Tuban yang sudah dimanfaatkan sebagai komoditas ekspor adalah potensi udang. Selain tanaman pangan, ekspor berbagai komoditas kelautan cukup berarti nilainya, seperti udang sekitar Rp 5,4 miliar dan teri senilai Rp 46,2 miliar (Widyaningrum et al., 2020). Karena hasil laut berupa udang sangatlah melimpah maka mitra dari kegiatan ini mengolahnya menjadi penyedap makanan berupa terasi, Terasi adalah suatu jenis penyedap makanan berbentuk pasta, berbau khas hasil fermentasi udang, ikan atau campuran keduanya dengan garam atau bahan tambahan

lain (Sebayang et al., 2019). Hampir semua negara di Asia Selatan dan Tenggara memiliki produk ini yaitu Hentak, Ngari, dan Tungtap di India, Bagoong di Filipina, Terasi di Indonesia, Belacan di Malaysia, Ngapi di Myanmar, Ka-pi di Thailand. Pasta ikan atau udang biasanya terbuat dari berbagai jenis ikan air tawar dan laut serta udang (Firdaus et al., 2021).

Selain berprofesi sebagai nelayan, banyak penduduk di sekitar wilayah pesisir yang memiliki profesi sebagai pengolah atau pembuat terasi yang dilakukan secara tradisional. Seiring berjalannya waktu, banyak pengusaha-pengusaha yang melakukan inovasi dengan membuat terasi dengan skala yang besar dan modern (Purtomo et al., 2016). UKM yang menjadi mitra adalah pengrajin produk olahan udang yaitu terasi rebon dengan merek VIA. Terasi rebon merupakan salah satu produk unggulan daerah Tuban. Beralamat di Karang Agung Barat Rt/Rw: 01/01 Ds. Karang Agung Kec. Palang Tuban, Jawa-Timur pemiliknya pak M. Sya'Ronic dengan nama usaha HM. Putra Bahari.

Terasi yang diperdagangkan secara umum dapat dibedakan menjadi dua macam berdasarkan bahan bakunya yaitu terasi udang dan terasi ikan. Terasi udang biasanya memiliki warna cokelat kemerahan, sedangkan terasi ikan berwarna kehitaman. Seperti telah disebutkan diatas, idealnya bahan baku pembuatan terasi adalah ikan atau udang (rebon) yang masih segar (Nurhidayati et al., 2020). Manfaat terasi: bahan penambah rasa gurih dengan aroma khas yang menggugah selera untuk berbagai jenis makanan terutama sambal, tumisan maupun hidangan berkuah. Zat gizi yang terkandung di dalam terasi: Berdasarkan bahan baku pembuatan terasi yang berupa udang dan ikan-ikan kecil, dapat disimpulkan bahwa terasi mempunyai kandungan protein, kalsium dan yodium yang cukup tinggi. Energi 147 Kal; Protein 30.0 gr; Lemak 3.5 gr; Karbohidrat 3.5 gr; Kalsium 100 mg; Fospor 250gr (Widyaningrum et al., 2021).

Oleh karena permintaan pasar yang cukup besar akan terasi, maka produsen pembuat terasi harus berusaha memproduksi terasi dengan kualitas yang baik dan dengan produktivitas yang tinggi pula. Pencetakan terasi secara manual dinilai kurang menarik karena bentuk yang tidak seragam sehingga mengurangi nilai jual terasi tersebut. Pencetakan terasi dengan suatu alat semi-mekanis dapat menghasilkan produk terasi dengan bentuk yang lebih seragam di samping dapat meningkatkan produktivitas kerja produsen (Widyaningrum et al., 2020).

Dalam hal finansial/ peningkatan keuntungan dengan penggunaan teknologi *tray dryer* diperkirakan pada 1-6 bulan peningkatan 50%, bulan 7-12 meningkat menjadi 80% dan untuk seterusnya peningkatan diatas 85%. Diharapkan terus terjadi peningkatan pada bulan dan tahun berikutnya. Pengembangan perusahaan perseorangan HM. Putra Bahari memiliki potensi ekonomi yang cukup bagus dan layak untuk dikembangkan. Selain memberi keuntungan

pengembangan usaha ini dapat meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar serta merupakan produk unggulan dari daerah pesisir kabupaten Tuban dan tidak semua kota dapat memproduksinya (Widyaningrum et al., 2021).

2. RUANG LINGKUP

Permasalahan mitra ditinjau dari aspek fungsi operasional manajemen adalah sebagai berikut:

2.1. Pemasaran

Masalah pemasaran yang dialami perusahaan perseorangan HM. Putra Bahari keterbatasan dalam aksesibilitas pasar. Sangat disayangkan karena terasi rebon memiliki peluang pasar yang besar baik bagi konsumen rumah tangga maupun organisasi bisnis masakan karena merupakan bahan dasar yang memiliki cita rasa unik yang tidak dapat digantikan produk lain, dan memiliki harga bersaing sehingga HM. Putra Bahari dengan produk terasi rebon tidak mengalami kesulitan memperoleh pasar di luar Jawa Timur, luar pulau bahkan pasar ekspor mengingat tidak semua daerah dapat memproduksinya. Dikarenakan HM. Putra Bahari belum sepenuhnya menggunakan teknik-teknik pemasaran untuk membuka dan melayani pasar baru karena belum memiliki *showroom* atau *website* untuk display produknya.

2.2. Produksi

Pembuatan terasi biasanya dilakukan oleh industri rumahan yang menggunakan peralatan yang sangat tradisional yaitu dengan cara ditumbuk hingga halus menggunakan lesung kayu. Sehingga kapasitas yang dihasilkan sangat kecil dan mutu terasi juga masih kurang baik seperti yang dapat dilihat pada gambar 1. Untuk itu, kapasitas dan mutu tersebut dapat ditingkatkan dengan mengembangkan peralatan penumbuk yang bekerja secara mekanis dengan efisiensi yang lebih tinggi. Hal ini juga mampu mereduksi biaya dan waktu dari pengolahan terasi tersebut.

Selama ini dalam proses produksi HM. Putra bahari menginvestasikan dana untuk perluasan tempat usaha, Mesin giling 2 unit, alat pengaduk kayu 5 unit, alat cetak kayu 20 biji, kotak untuk jemur terasi 200biji, armada 2 Mitsubishi L 300 namun belum memiliki alat pengering dari rebon sebagai bahan baku maupun terasi yang selesai diproduksi sehingga proses penjemuran dengan menggunakan lahan ukuran 8m x 10m sehingga lahan tidak produktif sorotan perhatian ketidak bersih proses yang berlangsung dan fluktuatifnya udara panas dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Proses produksi mitra

2.3. Keuangan

Kegiatan perputaran aliran dana terjadi ketidak seimbangan karena bahan baku selama ini dibeli dengan sistem cash sedangkan penjualan dengan antara lain dengan sistem titip jual, uang diambil bilamana ada produk terasi yang laku untuk tempat pusat oleh-oleh dan juga rumah makan. Belum ada sistem pembukuan dan laporan pajak secara periodik.

2.4. Informasi

Selama ini untuk kegiatan informasi menggunakan sistem tatap muka, gawai, *Whatsapp* untuk sistem

informasi pemasaran bagi konsumen masih menunggu konsumen yang datang di tempat agen-agen penjualan/pusat oleh-oleh.

2.5. Sumber Daya Manusia

Saat ini karyawan yang dimiliki sebanyak 8 karyawan tetap yang merupakan keluarga sendiri. Dan 20 karyawan tidak tetap yang berasal dari daerah sekitar lingkungan HM. Putra Bahari berproduksi. 20 karyawan tidak tetap tersebut pekerjaannya menyesuaikan kebutuhan dan sistemnya borongan.

Dapatlah disampaikan HM. Putra Bahari dalam menjalankan kegiatan usahanya dilakukan secara tradisional tanpa melibatkan teknologi dan orang lain. Mulai perencanaan dan pencatatan bahan baku masih dilakukan secara sederhana oleh pemilik sendiri yaitu pak M. Sya'Ronie.

Permasalahan yang disepakati untuk diselesaikan dalam waktu 3 tahun adalah masalah Fungsi operasional manajemen yang meliputi: Manajemen Pemasaran, Produksi, Keuangan, Informasi, dan SDM. Secara ringkas analisis permasalahan mitra dapat disajikan dalam tabel 1. analisis SWOT seperti yang disajikan sebagai berikut.

Tabel 1. Analisis SWOT dari permasalahan mitra

Analisis	Hasil Analisis
Strenght/ kekuatan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sebagai bahan aneka olahan masakan, mempunyai rasa yang khas, unik. 2. Bahan baku sangat mudah didapatkan karena berada di lingkungan laut daerah pesisir. 3. Bergizi. 4. Harga ekonomis 5. Banyak konsumen dan pasar yang membutuhkan. 6. Belum banyak yang memproduksi produk terasi rebon. 7. Produk yang selalu dicari penambah cita rasa masakan. 8. Merupakan produk yang khas dari Tuban
Weakness/ kelemahan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran produk masih kurang sehingga produk ini masih belum dikenal secara luas. 2. Sering terjadi kesalahan dalam pengolahan/ berproduksi 3. Lokasi produksi masih terlalu jauh dengan lingkungan warga, sehingga produksi dan pemasaran kurang maksimal. 4. Kurang inovasi dalam pengolahannya.
Opportunities Peluang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak semua daerah/kota dapat memproduksi terasi. 2. Produk terasi rebon yang lain masih jarang sekali promosinya, sehingga menjadi kesempatan besar untuk terus mengembangkan usaha ini. 3. Bahan baku udang rebon yang berlimpah, sehingga sangat baik untuk dimanfaatkan. 4. Berbagai makanan olahan di Indonesia bahkan mancanegara membutuhkan terasi sebagai bahan dasar masakan sehingga memiliki rasa yang khas dan unik.
Threats/ Ancaman	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informasi konsumen dan pasar tentang adanya terasi rebon yang merupakan produk unggulan di Tuban belum semuanya mengetahui. 2. Kurangnya varian rasa dan pengemasan menjadikan pilihan konsumen sedikit. 3. Konsumen awam dalam memilih terasi lebih pada pilihan yang mudah ditemui.

Dalam hal finansial/peningkatan keuntungan dengan penggunaan teknologi *tray dryer* diperkirakan pada 1-6 bulan peningkatan 50%, bulan 7-12 meningkat menjadi 80% dan untuk seterusnya peningkatan diatas 85%. Diharapkan terus terjadi peningkatan pada bulan dan tahun berikutnya. Pengembangan perusahaan perseorangan HM. Putra Bahari memiliki potensi

ekonomi yang cukup bagus dan layak untuk dikembangkan. Selain memberi keuntungan pengembangan usaha ini dapat meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar serta merupakan produk unggulan dari daerah pesisir kabupaten Tuban dan tidak semua kota dapat memproduksinya.

3. BAHAN DAN METODE

Pelaksanaan dari kegiatan ini berlandaskan pada tujuan dengan sasaran kegiatan dan kemudian disusun metode kegiatan yang mendukung ketercapaian dari tujuan yang telah disepakati bersama mitra.

3.1 Tujuan Kegiatan

1. Pengetahuan dan ketrampilan bagi mitra HM. Putra Bahari pemiliknya sekaligus sebagai pimpinan yaitu pak M. Sya'Ronie dan mitra dalam menyelesaikan permasalahan-permasalahan kegiatan operasional manajemen dalam kaitan varian rasa. Varian produk tidak hanya menyangkut jenis produk (*product item*) dan lini produk (*product line*) tetapi juga menyangkut kualitas, desain, bentuk, merk, kemasan, ukuran, pelayanan, jaminan dan pengembalian yang harus diperhatikan oleh perusahaan secara seksama terhadap keanekaragaman (varian) produk yang dihasilkan secara keseluruhan dan kemasan dimensi-dimensi dari kemasan memiliki peran masing-masing untuk menghasilkan kemasan yang baik dan menarik, karena semakin menarik kemasan tersebut semakin menarik perhatian para konsumen (Widodo & Rosyidi, 2021). Jika bentuk dan bahan kemasan telah sesuai standar, maka elemen grafis pada kemasan dapat merupakan faktor penentu menarik atau tidaknya sebuah kemasan. Desain kemasan yang baik tidak hanya menarik bila dipajang di rak penjualan, tetapi juga dapat meyakinkan konsumen untuk membeli (Humairani et al., 2019).
2. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produk terasi agar berdaya saing tinggi dengan tetap berpijak pada keunikan/ ciri khas daerah Tuban.
3. Meningkatkan daya tarik produk terasi dengan kemasan dan rasa.
4. Agar mitra dapat berperan aktif dalam peningkatan budaya yang ada di Tuban, yang berkaitan dengan perekonomian dan kegiatan usahanya dengan senantiasa mengembangkan produk baru dengan mempertimbangkan kearifan lokal.
5. Mempercepat difusi teknologi dan manajemen dari masyarakat ke perguruan tinggi ke mitra (Hari et al., 2018).

3.2 Sasaran Kegiatan

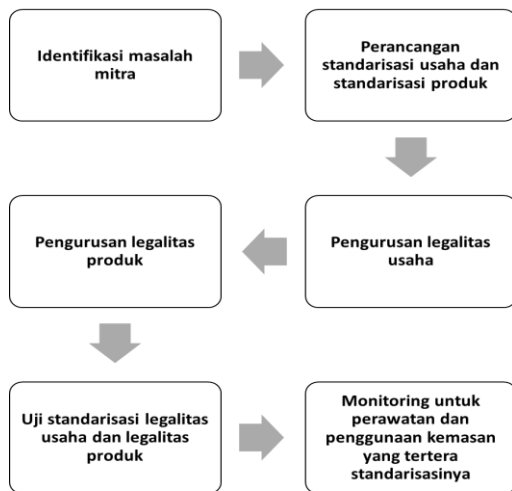
Mengembangkan proses *link and match* antara perguruan tinggi, industri dan Pemerintah Daerah dan masyarakat luas. Kesepakatan solusi tim pengusul dari Ubhara Surabaya dan ITS Surabaya dengan mitra HM. Putra Bahari, maka solusi yang ditawarkan pada program ini mengacu pada tujuan dari program, permasalahan yang dihadapi mitra, dan kapasitas yang dimiliki oleh perguruan tinggi. Perlu diperhatikan juga agar program ini tidak saja memberikan manfaat kepada mitra saja, namun juga memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait antara lain: UPT Pengembangan Mutu Produk Industri Dan Teknologi Kreatif Surabaya Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Pemerintah Provinsi

Jawa Timur, Dinas Perikanan Dan Peternakan Kabupaten Tuban dalam program ini agar kemitraan yang saling menguntungkan ini dapat berjalan kontinyu.

3.3 Metode Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan ini mengacu pada proposal dimana dilakukan komunikasi awal dari tim dan mitra karena memang tujuan dari pengabdian ini adalah untuk memberikan solusi-solusi atas permasalahan yang terjadi pada mitra dalam hal ini adalah HM. Putra Bahari Ds. Karang Agung Kec. Palang Tuban, Jawa-Timur. Metode pendekatan kegiatan PPPUD adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi permasalahan mitra
Mengkomunikasikan antara permasalahan dan ketepatan waktu dalam memberikan solusi atas permasalahan mitra. Menentukan dan melakukan jenis partisipasi mitra untuk mendukung program PPPUD yang diusulkan oleh Tim Pelaksana PPPUD sesuai dengan permasalahan dari mitra HM. Putra Bahari dengan pemilik/pimpinan pak Sya'Ronie Ds. Karang Agung Kec. Palang Tuban, Jawa-Timur.
2. Perancangan Standarisasi Usaha dan Standarisasi Produk
 - 1) Untuk menyiapkan produk trasi VIA dengan standarisasi usaha berupa pendirian usaha berbentuk CV. Dan standarisasi produk berupa pengurusan Merek, PIRT, Halal. Serta mengontrol pembenahan fungsi operasional manajemen sebelum ada program kegiatan PPPUD antara lain kegiatan pemasaran dilakukan secara e-marketing. Maka sudah saatnya agar produk trasi VIA ini menjadi salah satu produk unggulan Tuban yang dikenal, sudah lengkap legalitas usaha dan legalitas produk sudah dimiliki.
 - 2) Pengaktifan pemasaran secara *online*.
 - 3) Kondisi pandemi dirasakan oleh semua masyarakat di kota dan negara mana pun. Demikian pula bagi masyarakat di sekitar mitra Ds. Karang Agung Kec. Palang Tuban, Jawa-Timur, maka ada kegiatan bakti sosial untuk para karyawan mitra yang berasal dari lingkungan sekitar.
3. Pengurusan Legalitas Usaha
Legalitas usaha yang meliputi pendirian badan usaha, akta, pendaftaran nama perusahaan, NPWP, badan usaha, perijinan legalitas produk, Nomor Induk Usaha, sampai standarisasi hasil produk dapat dilihat pada gambar 2.

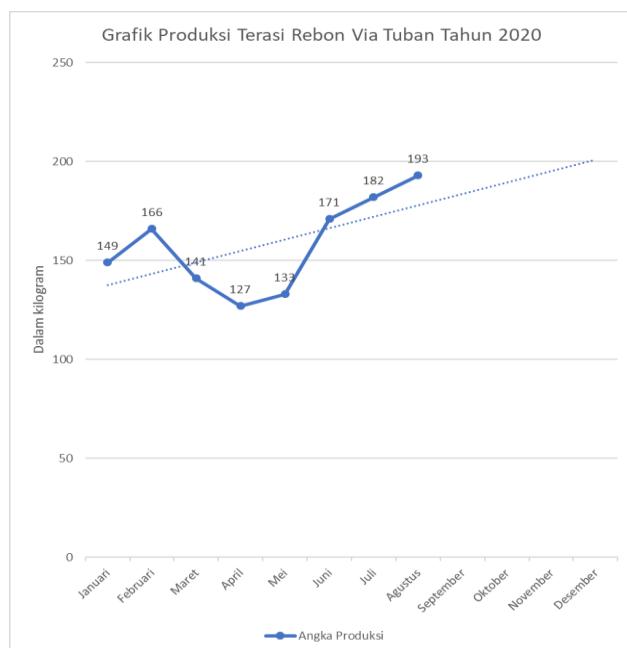


Gambar 2. Metode Pelaksanaan Kegiatan.

4. Uji standarisasi Legalitas usaha dan legalitas produk
5. Pendampingan, penggunaan dan pemanfaatan kemasan yang telah tertera legalitas usaha dan legalitas produk sebagai standarisasi. Toko mulai beroperasi sebagai pemasaran secara *offline*, di samping juga menjual secara *online* untuk produk merek VIA.
6. Monitoring untuk perawatan dan penggunaan kemasan yang tertera standarisasinya.

4. PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari kegiatan ini dapat dilihat pada grafik peningkatan produksi setelah menggunakan peralatan pendukung produksi seperti pada gambar 3..



Gambar 3. Grafik angka produksi Terasi Rebon

Pada grafik tersebut dapat terlihat adanya peningkatan jumlah produksi yang dimulai dari bulan Juni setelah menggunakan alat modern yang diberikan, sedangkan penurunan produksi sejak february ke Mei disebabkan penurunan produksi supply oleh karena penurunan demand karena pandemik COVID-19.

4.1 Faktor yang menghambat/ Kendala

Adanya pandemi COVID-19 sehingga berdampak pada interaksi secara langsung harus diminimalisir, kunjungan untuk pendampingan mengalami beberapa kekhawatiran dan adanya pembatasan sosial berskala besar (PSBB). Serta adaptasi kebiasaan pada masa new normal.

4.2 Faktor yang mendukung

Adanya semangat dari mitra dan karyawan tetap maupun karyawan part time menjadikan semangat dan motivasi tim untuk memberikan pengaplikasian standarisasi berupa legalitas usaha berbadan hukum dan legalitas produk berupa pirt, merek dan halal untuk peningkatan usaha terlebih masa pandemik covid-19.

4.3 Solusi dan Tindak Lanjutnya

Saat tidak ada pertemuan secara langsung, dilakukan komunikasi dan koordinasi secara rutin dan kontinyu dengan mitra secara online.

4.4 Rencana Selanjutnya

Sesuai dengan target luaran kegiatan program PPPUD yang sudah disepakati tim PPPUD dengan mitra maka rencana selanjutnya untuk penyelesaian 100% laporan dan kegiatan PPPUD adalah sbb:

1. Menunggu proses legalitas usaha turun.
2. Pemanfaatan legalitas produk pada kemasannya.
3. Mengontrol pelaksanaan penguatan kelembagaan dengan ilmu pengetahuan fungsi produksi dan fungsi operasionalnya.
 - 1) Analisis pasar sehingga dapat menemukan pangsa pasar yang cocok dengan produk yang tepat
 - 2) Pendampingan secara kontinyu dan seksama pada mitra untuk memastikan barang produksi dapat dipasarkan secara optimal.
 - 3) Menyukkseskan produk dan varian baru seperti petis ikan sehingga dapat terjual dengan baik.
 - 4) Memperbaharui strategi dan cara pendekatan mengikuti tren pasar dan kondisi negara. Seperti menyasar strategi pemasaran produk secara online via sosial media, serta melakukan proses jual beli menggunakan *marketplace online* sehingga tidak perlu bertemu dan bertatap muka.
 - 5) Menghimbau dan mengajak mitra agar melibatkan produk dan tempat usahanya jika ada pameran di berbagai kota agar terbentuk

brand image dan produknya dapat dikenali masyarakat luas.

4. Peran pro aktif tim dan mitra sehingga luaran dapat terbit pada saat sebelum monitoring dan evaluasi internal.

4.5 Langkah-langkah strategis untuk realisasi selanjutnya

Pembenahan dan pemanfaatan manajemen secara menyeluruh dengan mewujudkan Menjadi sentral/ edukasi produk olahan hasil laut dikarenakan Tuban adalah daerah pesisir hasil lautnya sangat tinggi. Serta perbaikan kemasan agar *marketable*. Serta perluasan pasar dengan e-marketing usaha.

5. KESIMPULAN

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini yang secara menyeluruh berupa kegiatan yang berkesinambungan, sebagai upaya yang telah dilakukan adalah peningkatan brand image pada UMKM, diharapkan dapat menunjukkan identitas suatu produk terasi tersebut. Agar setiap pemasaran yang dilakukan oleh UMKM tersebut menggunakan dan mendistribusikan produknya dengan merk "VIA". Sehingga solusi PPPUD pada tahap ini adalah menguatkan kelembagaan mitra melalui brand mark terasi yang sudah diberikan Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag).

Kemudian Cara memasarkan produk masih menggunakan sistem pemasaran dari mulut ke mulut, penitipan dan menjual secara konvensional dibantu melalui kegiatan ini melalui ruang pameran untuk peningkatan pemasaran mitra di Tuban dan kota-kota lain di Jawa timur di samping dengan tetap menjalankan *system* pemasaran yang sudah berjalan..

Perbaikan pada standarisasi produksi terus dilakukan melalui pendekatan dan kegiatan pendampingan, baik menggunakan alat yang telah diberikan kepada mitra untuk membantu proses produksi, dan sealing pada kemasan. Dengan metode pelaksanaan melalui penyuluhan, praktek dan pendampingan peningkatan pengetahuan di bidang fungsi produksi.

6. SARAN

Kegiatan pengabdian ini memberikan standarisasi usaha dan produk bagi Mitra HM. Putra Bahari, identitas suatu perusahaan akan tampak sehingga proses pemasaran yang dilakukan akan berjalan dengan baik serta pangsa pasar yang diharapkan oleh IKM akan terpenuhi ataupun terlampaui. Diharapkan standarisasi ini bisa tetap dipertahankan mitra untuk menjaga kualitas produk mitra.

7. DAFTAR PUSTAKA

Dharma, S., Safrida, E., & Sebayang, R. (2020). Rancang Bangun Mesin Giling dan Cetak Terasi, Pendampingan Manajemen dan Pemasaran. *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 7(1), 11–15.

- Firdaus, M., Intyas, C. A., & Yahya, Y. (2021). Peningkatan Kapasitas Produksi Terasi Rebon di Desa Ketapang, Kotamadya Probolinggo. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(3), 285–290.
- Hari, Y., Santi, C., & Dewi, L. P. (2018). Interpretasi Penetrasi Teknologi Bagi UMKM dan Implikasinya dengan Pendekatan Technology Acceptance Model. *Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF)*, 2(1), 1034–1042.
- Humairani, R., Maritalia, D., Yunizar, Z., Ikhsan, S. M., & Fitri, R. (2019). Inovasi Teknologi Produksi Terasi Di Kuala Pusong Kapal Kecamatan Seruway Kabupaten Aceh Tamiang. *Simposium Nasional Ilmiah & Call for Paper Unindra (Simponi)*.
- Nurhidayati, S., Khaeruman, K., & Lukitasari, D. (2020). Pemberdayaan Kelompok Masyarakat Desa Ketapang Raya Melalui Usaha Produktif Terasi Rebon Pasca Gempa Lombok. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 1–8.
- Purtomo, T., Ratih, I. A. B., & Utomo, D. B. (2016). IbM Kelompok Usaha Rumah Tangga Terasi Rebon di Lingkungan Pantai Teleng Kota Pacitan. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1).
- Rosyad, S., & Priambodo, W. (2020). Pengembangan Sentra Industri UKM Krupuk Terasi Dalam Menghadapi Era New Normal: Studi Ukm Budi Jaya Makmur Di Desa Buden-Lamongan. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(2), 284–287.
- Sebayang, R., Safrida, E., & Dharma, S. (2019). Penerapan Teknologi Tepat Guna Mesin Pencetak Terasi Pada Pengrajin Terasi di Desa Beringin Sumatera Utara. *Prosiding (SENIAS) Seminar Pengabdian Masyarakat*.
- Widiana, M. E., Hadayati, K., & Nugroho, A. (2018). Model Enhancement for Batik Artisan Empowerment through Customer Relationship Management Approach based on Information Technology. *International Journal of Advances in Agriculture Sciences*.
- Widodo, A., & Rosyidi, S. (2021). Pelatihan manajemen keuangan bagi pelaku usaha terasi desa Leran kecamatan Sluke kabupaten Rembang sebagai ketrampilan berwirausaha. *Buletin Abdi Masyarakat*, 1(2).
- Widyaningrum, M. E., Fattah, A., Soehardjoepri, S., & Widiana, M. E. (2021). Standarisasi usaha dan produk terasi rebon unggulan pesisir Tuban. <https://ceritajatim.com/blog/standarisasi-usaha-produk-terasi-rebon-unggulan-daerah-pesisir-karang-agung-palang-tuban-jawa-timur>.
- Widyaningrum, M. E., Fattah, A., Widiana, M. E., & Sugiarni, T. (2020). Optimalisasi penggunaan atribut usaha untuk meningkatkan promosi terasi rebon kabupaten Tuban. *PEDULI: Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(1), 98–105.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kemenristek-BRIN yang telah memberikan pendanaan Pengabdian Kepada Masyarakat skim PPPUD yang mendanai kegiatan ini.