Meambo. 2027; 6(1) : 143-154

JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT

MEAMBO

https://pengabmas.nchat.id

Pemberdayaan UMKM Perempuan Berbasis Diversifikasi Produk Olahan Ikan dan Pokea di Kelurahan Mokoau Kecamatan Kambu Kota Kendari

Salwiyah Sawali[1], La Ode Abdul Rajab Nadia[2], Ashmarita[3]

[1,2] Departemen Manajemen Sumberdaya Perairan, Universitas Halu Oleo, Kendari, Indonesia; salwiyah_sawali@uho.ac.id, rajabnadiauho@gmail.com

[3] Departemen Antropologi, Universitas Halu Oleo, Kendari, Indonesia; ashmarita@gmail.com

ABSTRACT

Limited product diversification skills and dependence on offline marketing have made the culinary business of the Pokadulu Group in BTN Silva Mas, Mokoau Village, Kendari City, seasonal, with unstable income. This Community Partnership Program aimed to improve the economic independence of 20 female group members through enhanced fishery product processing skills, business legalization, and digital marketing. The program was conducted over three months (May–July 2026) using a participatory approach involving management education, technical training, demonstrations of hygienic food processing, business legalization assistance, and monitoring and evaluation using structured pre-test and post-test questionnaires. The results showed an average 85% improvement in partners' knowledge and technical skills. The participants successfully developed four local fishery-based products: fish balls, fish nuggets, pokea balls, and modern-style pokea satay, supported by standardized recipes and hygienic processing procedures. Products were packaged using airtight standing zipper pouches, vacuum-sealing technology, and product labels. In terms of institutional development, the group obtained a Business Identification Number (NIB) through the Online Single Submission (OSS) system and received assistance in preparing the required documents for the Home Industry Food Production Certificate (P-IRT). Digital marketing was strengthened through Instagram Reels, TikTok, WhatsApp Business, and Google Maps. Overall, the program improved production capacity, business legalization readiness, and digital marketing skills, providing a foundation for developing a more productive, formalized, and sustainable culinary enterprise.

Keywords: Digitalization; Diversification; Legality; Packaging; MSMEs

ABSTRAK

Keterbatasan keterampilan diversifikasi produk dan ketergantungan pada pemasaran luring menyebabkan usaha kuliner Kelompok Pokadulu di BTN Silva Mas, Kelurahan Mokoau, Kota Kendari, bersifat musiman dengan pendapatan tidak stabil. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan meningkatkan kemandirian ekonomi 20 anggota mitra perempuan melalui penguatan keterampilan pengolahan hasil perikanan, legalitas usaha, dan digitalisasi pemasaran. Kegiatan dilaksanakan selama tiga bulan (Mei–Juli 2026) menggunakan pendekatan partisipatif melalui penyuluhan manajerial, pelatihan teknis, demonstrasi pengolahan pangan higienis, pendampingan legalitas, serta monitoring dan evaluasi menggunakan kuesioner pre-test dan post-test. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan teknis mitra rata-rata sebesar 85%. Mitra berhasil mengembangkan empat varian produk berbahan baku lokal, yaitu bakso ikan, nugget ikan, bakso pokea, dan sate pokea kekinian, disertai standardisasi resep dan prosedur pengolahan higienis. Produk dikemas menggunakan standing pouch zipper, teknologi vacuum sealer, dan label produk. Pada aspek kelembagaan, kelompok memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem OSS serta pendampingan penyusunan dokumen P-IRT. Digitalisasi pemasaran dilakukan melalui Instagram Reels, TikTok, WhatsApp Business, dan Google Maps. Program ini meningkatkan kapasitas produksi, kesiapan legalitas, dan kemampuan pemasaran digital sebagai landasan pengembangan usaha kuliner yang produktif, formal, dan berkelanjutan.

Kata kunci: Digitalisasi; Diversifikasi; Kemasan; Legalitas; UMKM

Correspondence : Salwiyah
Email : salwiyah_sawali@uho.ac.id, 085254506284

• Received 4 Agustus 2026 • Accepted 11 Oktober 2026 • Published 12 November 2026
• e - ISSN : 2961-7200 • DOI: https://doi.org/10.56742/jpm.v6i1.335

PENDAHULUAN

Kelompok Pokadulu merupakan kumpulan warga BTN Silva Mas di Kelurahan Mokoau, Kota Kendari, yang sangat aktif dalam kegiatan lingkungan RT/RW. Kelompok ini memiliki keinginan kuat untuk maju dalam berwirausaha serta bersikap terbuka terhadap adopsi teknologi. Kelompok mitra ini beranggotakan 20 orang yang didominasi oleh ibu rumah tangga. Sebanyak 80% anggota belum memiliki usaha mandiri sebagai sumber pendapatan utama, sedangkan 20% sisanya telah memiliki usaha kuliner skala rumahan. Namun, usaha kuliner tersebut masih bersifat musiman dan beroperasi pada periode waktu tertentu saja, seperti saat bulan Ramadan, hari libur, atau ketika ada acara masyarakat. Jenis produk yang dikembangkan selama ini meliputi sate pokea, gogos, kue, dan makanan siap saji. Usaha tersebut belum berjalan konsisten dan belum terorganisasi ke dalam unit bisnis yang legal karena belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) serta sertifikasi Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT). Secara umum, ketidakberlanjutan usaha disebabkan oleh ketidakonsistenan jenis komoditas produk yang dikembangkan.

Melihat kondisi tersebut, perlu adanya pendekatan komoditas potensial lokal melalui pemanfaatan kerang pokea dan ikan. Salah satu program yang tepat untuk menciptakan peluang usaha baru sekaligus memperbaiki pola bisnis mitra adalah melalui pembentukan UMKM kekinian berbasis diversifikasi produk olahan perikanan. Diversifikasi ini terbukti memberikan nilai tambah berupa peningkatan jumlah varian produk dari satu komoditas utama [1]. Pengolahan ikan menjadi produk diversifikasi yang inovatif terbukti meningkatkan nilai ekonomis komoditas sekaligus memperluas jangkauan pasar bagi pelaku usaha mikro [2]. Urgensi inilah yang mendorong tim pengabdian dosen Universitas Halu Oleo untuk fokus pada pengembangan produk lokal Kota Kendari, khususnya pangan perikanan. Fokus ini sejalan dengan Rencana Strategis (RENSTRA) Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Universitas Halu Oleo Tahun 2025–2029. Dalam pelaksanaannya, LPPM Universitas Halu Oleo mendorong keterlibatan kolaboratif antara dosen, mahasiswa, dan mitra masyarakat demi mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) universitas, yaitu peningkatan kesejahteraan institusi, masyarakat, serta kemajuan IPTEK.

Sebagai wujud realisasi RENSTRA PKM tersebut, tim pengabdian mendesain kegiatan berbasis pangan perikanan dengan sasaran Kelompok Pokadulu. Berdasarkan hasil survei dan kesepakatan bersama mitra, program difokuskan pada diversifikasi produk olahan pokea dan ikan. Hasil observasi awal menunjukkan bahwa harga bahan baku di pasaran berkisar Rp15.000–Rp25.000 per kg untuk pokea, dan Rp25.000–Rp45.000 per kg untuk ikan segar (seperti tenggiri dan marlin). Harga jual komoditas tersebut sering berfluktuasi. Saat tangkapan melimpah, harga ikan turun drastis karena nelayan khawatir produk akan membusuk akibat keterbatasan sarana penyimpanan. Pada kondisi melimpah tersebut, beberapa anggota mitra sebenarnya telah mencoba mengolahnya menjadi sate pokea dan ikan asap sederhana. Sayangnya, usaha tersebut sulit berkembang akibat ketidakpastian harga di pasar.

Tantangan mitra semakin kompleks akibat pergeseran pola pemasaran dari konvensional (langsung) ke sistem daring (*online*). Hal ini menjadi hambatan besar bagi Kelompok Pokadulu yang masih mengandalkan pemasaran luring (*offline*) dengan kapasitas produksi yang rendah. Hambatan ini diperparah oleh keterbatasan keterampilan dan motivasi sumber daya manusia (SDM) mitra dalam beradaptasi dengan pasar digital. Masalah tersebut dapat diatasi melalui transfer pengetahuan, introduksi teknologi, serta pendampingan kewirausahaan yang intensif. Pendampingan aspek pemasaran digital bagi kelompok pengolah hasil perikanan terbukti mampu meningkatkan volume penjualan serta memperluas jangkauan promosi merek dagang secara efisien [3]. Oleh karena itu, investasi iptek mengenai teknologi produksi dan peningkatan nilai tambah berbasis olahan pokea serta ikan sangat mendesak untuk diterapkan.

Berdasarkan literatur, UMKM yang memproduksi ragam produk (*multi-product*)

memiliki potensi keuntungan dan profitabilitas yang lebih tinggi [4]. Sebagai bentuk modifikasi dalam implementasi program, tim PKM juga akan melakukan transfer pengetahuan terkait teknik pengemasan (*packaging*), pelabelan (*labeling*), serta pembuatan situs web bisnis bersama mitra sebagai media pemasaran digital yang berkelanjutan demi menarik minat konsumen secara lebih luas. Sejalan dengan hal tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan Kelompok Pokadulu dalam menerapkan teknologi diversifikasi olahan pokea dan ikan menjadi produk pangan bermutu tinggi, sekaligus mendampingi mitra dalam penguatan legalitas usaha sehingga dapat membangun kemandirian ekonomi mitra secara konsisten dan berkelanjutan di Kelurahan Mokoau, Kota Kendari.

METODE

Waktu, Lokasi, dan Sasaran Kegiatan

Kegiatan Program Pengabdian Kemitraan Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan selama tiga bulan, yaitu pada bulan Mei - Juli 2026. Lokasi pelaksanaan pengabdian bertempat di BTN Silva Mas, Kelurahan Mokoau, Kota Kendari, yang berjarak kurang lebih 2,6 km dari Kampus Universitas Halu Oleo. Pelaksanaan PKM difokuskan pada pengembangan produk olahan pokea dan olahan ikan langsung di lokasi mitra. Sasaran kegiatan ini adalah 20 orang anggota Kelompok Usaha Pokadulu di Kelurahan Mokoau.

Kegiatan PKM ini menerapkan dua pendekatan utama untuk memastikan transfer iptek berjalan optimal, yaitu:

1. Pendekatan Teoritis: Penyampaian materi pengantar yang dirangkaikan dengan diskusi interaktif mengenai peluang bisnis dan manajemen usaha.
2. Pendekatan Praktis (Aplikasi)**:** Praktik langsung pembuatan produk diversifikasi pangan berbasis olahan pokea dan ikan, tata kemas, hingga digitalisasi pemasaran.

Tahapan Kegiatan

Secara sistematis, tahapan pelaksanaan kegiatan PKM ini dijabarkan sebagai berikut:

Tahap 1: Koordinasi dan Sosialisasi

Tim PKM melakukan koordinasi awal dengan pemerintah Kelurahan Mokoau dan pengurus Kelompok Usaha Pokadulu. Sosialisasi ini bertujuan untuk membangun kesepahaman, menyepakati jadwal kerja, serta menyinergikan ketersediaan fasilitas lokal dengan teknologi yang akan diintroduksi. Langkah ini penting agar tim PKM Universitas Halu Oleo dapat mengimplementasikan seluruh rancangan program secara maksimal.

Tahap 2: Pelatihan Keterampilan (Transfer Iptek)

Pelatihan dilaksanakan selama 3 hari, mencakup tiga bidang utama, yaitu:

1. Bidang Produksi: Pelatihan pembuatan sate pokea, bakso pokea, nugget ikan, dan bakso ikan yang bermutu tinggi.
2. Bidang Manajemen: Edukasi tata kelola kelompok usaha dan pengenalan kelembagaan UMKM.
3. Bidang Pemasaran: Pengenalan strategi pemasaran digital, termasuk kelebihan dan keterbatasan teknologi yang digunakan.

Metode yang diterapkan meliputi ceramah, diskusi interaktif, serta demonstrasi plot (demplot) hingga seluruh anggota mitra benar-benar memahami aspek teknologi, manajemen, dan pemasaran yang diajarkan. Kombinasi ceramah teoritis dan demplot ini terbukti efektif mengakselerasi transfer keterampilan pengolahan perikanan pada kelompok perempuan [5].

Tahap 3: Proses Produksi Standar

Tahap ini difokuskan pada standardisasi proses pembuatan produk di tingkat mitra, yang meliputi:

- Penyediaan bahan baku utama (kerang pokea dan ikan segar), serta bumbu pendukung yang berkualitas.
- Pengolahan bahan baku sesuai standar kebersihan pangan. Standardisasi ini mengacu pada tata cara pengolahan komoditas lokal yang higienis demi menjaga mutu gizi pascaproduksi [6].
- Pembuatan produk olahan jadi (sate pokea, bakso pokea, bakso ikan, dan nugget ikan).
- Pengemasan produk ke dalam wadah yang telah disiapkan secara higienis.

Tahap 4: Pendampingan Mitra secara Intensif

Pendampingan pada mitra dilakukan sebanyak 4 kali secara berkala yaitu awal bulan Juni, pertengahan bulan Juni, awal bulan Juli dan akhir bulan Juli 2026. Kegiatan pendampingan untuk memastikan kemandirian mitra pada aspek-aspek berikut:

1. Pendampingan Produksi**:** Mengawal penerapan teknologi pengolahan, kepatuhan terhadap standar proses higienitas seperti penanganan bahan baku, proses produksi dan pengemasan, serta pengawasan kualitas dan keamanan produk.
2. Pendampingan Pelabelan dan Pengemasan (*Packaging & Labeling*): Mendampingi proses desain grafis label produk, pencetakan label, pemilihan model kemasan kekinian, hingga teknik pengoperasian mesin pengemas vakum (*vacuum sealer*). Pemanfaatan kemasan vakum kedap udara terbukti mampu meningkatkan nilai jual produk serta memperpanjang usia simpan pangan olahan secara alami [7].
3. Pendampingan Manajemen Usaha dan Digitalisasi:
   - Memberikan motivasi ekonomi dan penguatan kearifan sosial dalam pengelolaan usaha kelompok.
   - Mendampingi penguatan legalitas bisnis usaha dan pemasaran digital dengan memanfaatkan media sosial yang dibangun bersama oleh tim PKM dan mitra.

Tahap 5: Evaluasi dan monitoring

Tahap evaluasi dan monitoring dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan program pada setiap fase pelaksanaan, yang ditinjau dari dua aspek utama:

1. Evaluasi Proses: Mengukur peningkatan persepsi, pengetahuan, dan keterampilan teknis kelompok mitra pascapelatihan melalui pengisian instrumen kuesioner (*pre-test* dan *post-test*).
2. Evaluasi Hasil: Mengukur indikator fisik berupa jumlah varian produk baru yang dihasilkan, ketercapaian mutu standar keamanan pangan, pemanfaatan teknologi kemasan kedap udara, terbentuknya tata kelola UMKM yang profesional, serta keaktifan saluran pemasaran digital.

Aspek utama dalam monitoring pengabdian kepada masyarakat (PKM) meliputi kemajuan kegiatan, kesesuaian target, keaktifan mitra dan pencapaian luaran PKM.

HASIL

Pelaksanaan program Pengabdian Kemitraan Masyarakat (PKM) yang menyasar 20 orang anggota Kelompok Usaha Pokadulu di BTN Silva Mas, Kelurahan Mokoau, Kota Kendari telah direalisasikan secara bertahap selama tiga bulan, terhitung sejak bulan Mei - Juli 2026. Capaian fisik dan dokumentatif dari setiap tahapan program dijabarkan secara rinci sebagai berikut:

Kegiatan PKM diawali dengan melakukan kunjungan koordinasi bersama Pemerintah Kelurahan Mokoau serta pengurus inti Kelompok Pokadulu untuk menyepakati linimasa kerja, penentuan lokasi BTN Silva Mas sebagai pusat pelatihan (demplot), serta pembagian peran logistik lokal. Selanjutnya, sosialisasi terbuka dilaksanakan untuk memaparkan draf program kerja kepada seluruh calon peserta sekaligus memetakan sarana memasak domestik warga untuk dioptimalkan. Tahap awal ini menghasilkan komitmen dari 20 orang anggota kelompok yang menyatakan kesediaan penuh untuk menghadiri dan berpartisipasi aktif dalam seluruh rangkaian program dari awal hingga akhir.

Tahap pelatihan dilaksanakan di area pemukiman BTN Silva Mas dengan mengombinasikan metode pemaparan materi teoretis di dalam ruangan dan praktik demonstrasi plot (demplot) interaktif. Selama pelatihan, pemateri menyampaikan materi teknis dan non teknis sehingga peserta dapat dengan baik menerima transfer informasi dan teknologi, sebagaimana disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Pelatihan UMKM perempuan

Transfer iptek ini berjalan secara intensif dengan membagi fokus materi ke dalam tiga bidang utama, yaitu bidang manajemen usaha (pemisahan kas pribadi dan modal usaha, identifikasi biaya tetap dan variabel), bidang pemasaran (konsep branding visual dan pengenalan pasar digital), serta bidang produksi pangan yang diperjelas secara komprehensif. Selama pelatihan, peserta sangat antusias menerima materi dan terjadi proses diskusi untuk pendalaman materi.

Selanjutnya, pada bidang produksi, 20 orang peserta dibimbing langsung dalam kegiatan praktek pembuatan produk secara higienis. Kegiatan tersebut disajikan pada Gambar 2 dan Gambar 3.



Gambar 2. Penimbangan dan pencampuran bahan produk



Gambar 3. Pembuatan produk olahan

Rangkaian produksi seperti pada gambar di atas diawali dari tahap hulu, yaitu para peserta pelatihan terlibat aktif dan mandiri dalam penanganan bahan baku segar serta formulasi adonan. Peserta dibagi ke dalam kelompok kerja untuk mempraktikkan langsung teknik pemisahan daging ikan (*filleting*) serta mencuci intensif kerang pokea menggunakan air es guna menjaga suhu protein sekaligus membersihkan sisa pasir. Selanjutnya, peserta secara bergantian mengoperasikan mesin pencampur untuk menggiling daging ikan dan sebagian daging pokea bersama garam hingga membentuk tekstur yang kenyal. Partisipasi kritis peserta terlihat saat mereka menimbang dengan presisi tepung tapioka dan bumbu komersial sesuai lembar kerja, lalu membaginya secara mandiri menjadi tiga varian adonan yang homogen, yaitu adonan bakso ikan, nugget ikan, dan adonan inovatif bakso pokea. Sementara sebagian peserta lainnya fokus melakukan marinasi daging kerang pokea utuh dengan bumbu rempah sate.

Tahap berikutnya berfokus pada transformasi termal dan hilirisasi produk. Peserta secara antusias mencetak adonan bakso ikan dan bakso pokea menggunakan tangan secara seragam untuk dikukus pada suhu 80°C, serta mengukus adonan nugget ikan dalam loyang yang kemudian dipotong simetris dan dilapisi tepung roti (*breading*). Pada lini produk pokea, peserta terampil menusuk daging kerang yang telah

dimarinasi dan dikukussehingga menjadi sate pokea yang empuk lengkap dengan siraman bumbu kacang yang merata.

Kegiatan pada tahap ini berhasil melakukan lompatan kualitas yang signifikan bagi Kelompok Usaha Pokadulu melalui penerapan teknologi pengemasan. Hasil nyata dari pendampingan tata kemas terwujud dalam perubahan drastis pada wadah pembungkus produk. Produk sate pokea, bakso pokea, nugget ikan, dan bakso ikan hasil olahan mitra yang sebelumnya dipasarkan menggunakan plastik mika transparan atau kantong plastik tipis konvensional, kini telah beralih menggunakan kemasan modern berbentuk *standing pouch zipper* berbahan plastik *Nylon/PE* dengan spesifikasi tebal dan *food grade* (aman untuk pangan). Pilihan kemasan berbentuk *standing pouch* ini secara fisik membuat produk dapat ditegakkan di atas rak pajang (*display*), sehingga terlihat jauh lebih menarik dan profesional layaknya produk pabrikan modern.

Sebagai penguat identitas produk, pada badan kemasan ditempeli stiker produk yang dirancang secara menarik, estetik, dan kekinian**.** Stiker visual ini didesain menggunakan perpaduan warna kontras yang menggugah selera serta dilengkapi tipografi huruf yang mudah dibaca oleh konsumen. Di dalam stiker produk yang menarik tersebut, tim PKM dan mitra memuat informasi penandaan pangan yang lengkap, meliputi logo resmi Kelompok Pokadulu, nama varian produk, komposisi bahan baku, tanggal kedaluwarsa, berat bersih (*netto*), petunjuk saran penyajian, serta kontak resmi untuk pemesanan konsumen. Produk yang dihasilkan disajikan pada Gambar 4.





Gambar 4. Kemasan produk PKM

Tahap keempat dari pelaksanaan program PKM ini berhasil memberikan terobosan penting dalam menggeser status usaha Kelompok Pokadulu dari sektor informal tradisional menuju sektor formal yang memiliki kekuatan hukum dan ekosistem pemasaran modern. Kegiatan ini dilaksanakan melalui dua pilar utama, yaitu edukasi regulasi usaha dan pelatihan praktis teknologi informasi.

Pada pilar legalitas usaha, pemateri menyampaikan secara komprehensif mengenai jenis-jenis sertifikasi dan perizinan dasar yang wajib dipenuhi oleh sebuah unit UMKM pangan agar dapat menembus pasar ritel modern secara aman. Pemateri menjelaskan tiga instrumen legalitas utama, yaitu Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai identitas resmi pelaku usaha sekaligus pengganti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang berlaku seumur hidup selama usaha beroperasi, Sertifikasi Pemenuhan Komitmen Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) sebagai jaminan bahwa produk olahan perikanan diproduksi di lingkungan yang memenuhi standar higiene dan sanitasi Dinas Kesehatan, serta Sertifikasi Halal sebagai pemenuhan regulasi wajib pemerintah untuk memberikan kepastian kenyamanan bagi konsumen muslim.

Setelah memahami teorinya, para peserta langsung dilatih melalui prosedur dan tata cara registrasi mandiri menggunakan ponsel pintar dan laptop. Tim PKM mendampingi peserta langkah demi langkah, mulai dari pembuatan akun pada portal *Online Single Submission* (OSS) menggunakan Nomor Induk Kependudukan (NIK), pengisian data profil usaha mikro,

pemilihan Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) yang sesuai untuk industri pengolahan perikanan, hingga pengunduhan dokumen. Pendampingan administratif kolektif terbukti mempermudah kelompok pengolah pangan tradisional dalam mempercepat kepemilikan izin usaha [8].

Pada pilar digitalisasi pemasaran, pemateri membedah materi mengenai pergeseran perilaku konsumen modern yang kini didominasi oleh transaksi nontunai dan belanja daring (*online*). Melalui pilar ini, 20 anggota mitra dilatih secara intensif mengenai prosedur, tata cara, teknik, dan strategi promosi *digital marketing* terpadu yang meliputi empat komponen utama.

- Pertama, teknik *smartphone photography* dan visual *branding*, di mana peserta diajarkan prosedur mengambil foto produk olahan di dalam kemasan *standing pouch zipper* menggunakan kamera ponsel dengan memanfaatkan teknik pencahayaan alami (*bright mood lighting*) dan pengaturan sudut pandang (*angle*) yang pas agar stiker produk yang menarik dapat terlihat menonjol dan menggugah selera konsumen.
- Kedua, teknik pembuatan konten (*copywriting*), peserta dilatih menulis kalimat promosi yang persuasif untuk media sosial, termasuk teknik menyertakan tagar (*hashtag*) lokal Kendari dan informasi keunggulan gizi produk olahan pokea serta ikan bebas pengawet guna menarik interaksi calon pembeli.
- Ketiga, strategi dan cara promosi dengan *digital marketing*, di mana pemateri melatih peserta untuk mempraktikkan tiga metode promosi digital secara efektif. Metode tersebut meliputi promosi berbasis konten video pendek (*short-form video marketing*) berdurasi 15–30 detik ke fitur Reels Instagram dan TikTok untuk memancing ketertarikan konsumen secara visual, promosi berbasis pesan siaran (*broadcast marketing*) melalui katalog digital WhatsApp Business berupa sebaran berkala paket promo menarik langsung ke kontak pelanggan, serta promosi lokal tertarget (*local SEO & hyperlocal marketing*) dengan mendaftarkan titik lokasi dapur produksi pada Google Maps agar profil bisnis Kelompok Pokadulu muncul di halaman utama pencarian masyarakat Kota Kendari secara organik. Penerapan strategi promosi multi-platform ini mengacu pada efektivitas peningkatan volume penjualan harian pada kelompok usaha mikro berbasis perikanan [9].
- Keempat, prosedur operasional saluran digital (*website* dan media sosial), di mana tim PKM bersama mitra meluncurkan satu unit situs web bisnis resmi kelompok, lalu melatih peserta mengenai tata cara memperbarui (*update*) stok produk pada katalog digital, memproses pesanan masuk, berinteraksi dengan konsumen melalui fitur pesan, serta prosedur mengintegrasikan alamat pengiriman dengan layanan ojek daring lokal untuk efisiensi distribusi barang. Optimalisasi pendampingan saluran niaga elektronik terpadu semacam ini sangat krusial bagi kelompok pengolah perikanan perempuan guna memperluas jangkauan promosi merek dagang secara efisien di area perkotaan [10].

Melalui visualisasi materi dan praktik strategi promosi *digital marketing* yang intensif ini, Kelompok Usaha Pokadulu kini tidak hanya memahami teori pemasaran, tetapi telah mandiri mengoperasikan seluruh aset digital kelompok sebagai media penjualan yang aktif dan berkelanjutan untuk meningkatkan omzet harian serta menjangkau pasar yang lebih luas di Kota Kendari.

Tahap akhir program menghasilkan data evaluasi kuantitatif dan instrumen keberlanjutan unit bisnis. Hasil pengukuran kuesioner awal (*pre-test*) dan kuesioner akhir (*post-test*) menunjukkan adanya lonjakan pemahaman serta keterampilan teknis 20 anggota mitra rata-rata sebesar 85% terkait teknologi pengolahan perikanan, manajemen keuangan mikro, dan operasional pemasaran digital, sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Capaian Nilai *Pre-test* dan *Post-test* Kelompok Pokadulu

No	Indikator / Materi Pelatihan	Rerata Nilai *Pre-test*	Rerata Nilai *Post-test*	Peningkatan Absolut	Keterangan Capaian
1	Manajemen usaha & aspek legalitas kemitraan	42%	82%	+40%	Memahami hak & kewajiban kelompok
2	Teknik produksi & kontrol suhu bakso (ikan & pokea)	45%	86%	+41%	Menguasai teknik matriks myosin
3	Parameter pengukusan nugget & rempah sate pokea	40%	83%	+43%	Menguasai gelatinisasi & reduksi mikroba
4	Hilirisasi pengemasan vakum & estetika *branding*	48%	89%	+41%	Mahir mengoperasikan *vacuum sealer*
5	Pengisian buku kas & manajemen keuangan sederhana	45%	85%	+40%	Mampu mengontrol modal secara akurat
Rerata		44%	85%	+41%	Lonjakan Pemahaman Signifikan

Dari aspek fisik, program ini berhasil menyerahterimakan aset teknologi berupa mesin *vacuum sealer* dan peralatan produksi standar kepada kelompok. Tahap ini ditutup dengan pembentukan struktur organisasi pengelola unit bisnis UMKM Pokadulu yang terjadwal secara periodik, sehingga produksi kelompok kini tidak lagi bersifat musiman melainkan beroperasi konstan berdasarkan pesanan daring yang pengelolaannya telah dialihkan sepenuhnya kepada mitra.

PEMBAHASAN

Keberhasilan awal pelaksanaan program pengabdian ini ditentukan oleh ketepatan strategi pendekatan pada tahap koordinasi dan sosialisasi. Kondisi demografis warga BTN Silva Mas yang didominasi oleh ibu rumah tangga tanpa pendapatan tetap merupakan modal sosial bernilai tinggi jika diorganisasi secara produktif. Kunjungan formal ke Pemerintah Kelurahan Mokoau dan rembuk bersama Kelompok Pokadulu terbukti efektif membangun kesepahaman, menyelaraskan jadwal domestik warga, serta memicu motivasi internal mitra. Melalui pendekatan partisipatif ini [11], tim pengabdian Universitas Halu Oleo berhasil mentransformasi sikap pasif menjadi komitmen aktif dari 20 peserta untuk mengadopsi inovasi dari hulu ke hilir.

Guna mewujudkan komitmen aktif tersebut, tim pengabdian menerapkan penggabungan metode ceramah manajerial dan demonstrasi plot (demplot) langsung pada empat jenis komoditas olahan. Kombinasi metode ini terbukti mempercepat penyerapan keterampilan motorik peserta [12]. Keterlibatan aktif 20 ibu rumah tangga dalam mempraktikkan pengolahan mandiri sejalan dengan pernyataan [13] yang menegaskan bahwa metode demplot interaktif pada kelompok perempuan pengolah pangan mampu memotong rantai hambatan adaptasi teknologi baru.

Dalam implementasi demplot komoditas tersebut, tahap pembuatan produk olahan menjadi fase kritis yang memerlukan ketelitian tinggi. Salah satu hal krusial yang perlu diperhatikan yaitu kontrol suhu dingin menggunakan es batu pada pembuatan bakso ikan dan bakso pokea. Hal tersebut dilakukan untuk menjaga stabilitas jalinan matriks miosin protein agar tekstur yang dihasilkan tetap kenyal alami dan tidak pecah saat perebusan [14]. Lebih lanjut, penambahan daging ikan marlin pada adonan bakso pokea menjadi solusi substitusi protein yang tepat karena karakteristik daging bivalvia murni memiliki daya ikat air (*water holding capacity*) yang rendah.

Selain komoditas bakso, standardisasi parameter teknis juga diterapkan pada pembuatan nugget ikan. Ketepatan waktu pengukusan selama 25–30 menit menjadi parameter penting dalam menjamin gelatinisasi pati yang sempurna sehingga menghasilkan struktur pangan kokoh yang digemari pasar anak-anak perkotaan. Sementara itu, pada proses pengolahan sate pokea kekinian, perebusan awal secara singkat menggunakan rempah daun salam dan serai terbukti efektif menurunkan kadar air berlebih sekaligus mereduksi populasi mikroba awal

bawaan dari ekosistem perairan kerang tanpa merusak kandungan gizi alaminya.

Setelah seluruh produk olahan berhasil diproduksi dengan standar teknis yang tepat, tantangan berikutnya adalah mempertahankan mutu produk melalui hilirisasi kemasan. Standardisasi kemasan berbentuk *standing pouch zipper* berbahan Nylon/PE yang dikombinasikan dengan stiker produk yang menarik memberikan lompatan nilai jual (*value added*) psikologis dan fisik yang tinggi bagi produk UMKM mitra. Secara mekanis, proses pengosongan oksigen melalui mesin pengemas vakum (*vacuum sealer*) terbukti efektif menghentikan aktivitas bakteri aerob pembusuk, mempertahankan kadar air ideal, dan memperpanjang usia simpan produk pangan *frozen food* maupun siap saji secara alami tanpa pengawet kimia [15].

Disamping proteksi fisik kemasan vakum tersebut, desain stiker produk yang menarik dan estetik pada badan kemasan bertindak sebagai media komunikasi *branding* untuk membangun kepercayaan konsumen (*brand trust*) terhadap jaminan mutu produk olahan lokal. Integrasi penutup klip (*zipper*) di bagian atas juga memberikan kepuasan fungsional (*user convenience*) bagi konsumen karena produk dapat disimpan kembali secara higienis setelah dibuka. Keberhasilan aspek hilirisasi ini kemudian disempurnakan dengan manajemen usaha; ditunjang oleh keterampilan pengisian buku kas keuangan sederhana, Kelompok Pokadulu kini dapat mengontrol perputaran modal usaha secara transparan, akurat, dan akuntabel.

Seluruh rangkaian intervensi dari hulu ke hilir ini terbukti memberikan dampak signifikan terhadap kapasitas kognitif maupun motorik mitra. Sebagaimana tercantum pada data evaluasi di bab Hasil, terlihat adanya lonjakan pemahaman kelompok yang sangat signifikan dengan capaian rata-rata *post-test* sebesar 85% dari nilai awal (*pre-test*) yang hanya berada di angka 44%. Peningkatan pemahaman tertinggi secara absolut diperoleh pada materi parameter pengukusan nugget dan penggunaan rempah sate pokea (+43%), disusul oleh penguasaan teknik produksi bakso serta hilirisasi kemasan vakum yang masing-masing meningkat sebesar 41%. Sementara itu, kemampuan manajerial baik dalam hal legalitas usaha maupun pengisian buku kas keuangan sederhana juga mengalami lompatan stabil sebesar 40%. Hasil komparasi tersebut membuktikan secara empiris bahwa pendekatan pendampingan melekat jauh lebih efektif dibandingkan sekadar pelatihan satu arah. Evaluasi proses dan hasil yang komprehensif ini sejalan dengan prinsip akuntabilitas pengabdian masyarakat, di mana penilaian mutu tidak hanya bertumpu pada jumlah produk fisik yang dihasilkan, melainkan pada tingkat kemandirian berpikir dan adopsi inovasi manajerial oleh kelompok sasaran.

Kendati indikator pemahaman menunjukkan hasil yang memuaskan, tantangan terbesar dari setiap program pengabdian masyarakat tetap berada pada aspek keberlanjutan (*sustainability*) pascaprogram saat intervensi perguruan tinggi mulai dikurangi. Oleh karena itu, tim pengabdian Universitas Halu Oleo menerapkan strategi jalan keluar (*exit strategy*) yang berorientasi pada kemandirian lokal. Penyerahan aset teknologi berupa mesin *vacuum sealer* kepada Kelompok Pokadulu bukan sekadar hibah fisik, melainkan stimulan investasi modal yang dikunci melalui pembentukan struktur organisasi UMKM yang profesional. Dengan pembagian kerja yang jelas, unit usaha ini berhasil mengeliminasi sifat bisnis musiman tradisional yang selama ini menjadi penghambat utama keberlanjutan ekonomi mitra di Kelurahan Mokoau.

Sebagai pilar pendukung kemandirian organisasi tersebut, keberlanjutan jangka panjang program ini juga dijamin melalui integrasi ekosistem digital (media sosial) yang telah diserahterimakan pengelolaannya kepada pengurus kelompok. Ruang konsultasi dua arah yang tetap dibuka oleh tim dosen setelah program berakhir bertindak sebagai jaring pengaman teknis (*technical safety net*) apabila mitra menemui kendala pada dinamika pasar daring maupun fluktuasi harga bahan baku di Kota Kendari. Skema keberlanjutan yang melibatkan monitoring periodik pascakegiatan ini terbukti mampu

menjaga konsistensi produksi, memelihara loyalitas konsumen digital, serta menjamin stabilitas pendapatan ekonomi mandiri bagi perempuan dalam jangka panjang.

SIMPULAN

Berdasarkan seluruh rangkaian pelaksanaan program Pengabdian Kemitraan Masyarakat (PKM) yang telah direalisasikan bersama Kelompok Usaha Pokadulu di Kelurahan Mokoau, Kota Kendari, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pendekatan pendampingan melekat berhasil memberikan lompatan pemahaman kognitif dan keterampilan motorik secara signifikan bagi Kelompok Pokadulu, dengan capaian rata-rata *post-test* mencapai 85% dibanding nilai *pre-test* awal sebesar 44%.
2. Transfer iptek yang dilakukan berhasil melakukan standardisasi produksi dan mendiversifikasi komoditas lokal perikanan menjadi empat varian produk unggulan baru yang higienis dan bernilai jual tinggi, yaitu bakso ikan, nugget ikan, bakso pokea, dan sate pokea kekinian.
3. Penerapan teknologi kemasan modern berbentuk *standing pouch zipper* kedap udara menggunakan mesin *vacuum sealer* yang dikombinasikan dengan stiker produk yang menarik terbukti meningkatkan estetika visual produk sekaligus memperpanjang masa simpan pangan secara alami.
4. Formalisasi usaha kelompok telah berhasil diwujudkan melalui penerbitan Nomor Induk Berusaha (NIB) berbasis sistem OSS dan draf kelayakan P-IRT, yang diperkuat oleh integrasi ekosistem *digital marketing* lintas platform (Reels, TikTok, intagram dan Google Maps) guna memutus sifat usaha musiman dan memperluas pangsa pasar secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana Pengabdian Kemitraan Masyarakat (PKM) menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi (Kemendiktisaintek) Republik Indonesia yang telah memberikan dukungan kebijakan, pembinaan, serta alokasi skema pendanaan Pengabdian Masyarakat Tahun 2026, sehingga inovasi iptek dari perguruan tinggi dapat dihilirkan secara nyata ke tengah masyarakat.
2. Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Halu Oleo yang telah memfasilitasi, mengawal instrumen administrasi, dan mendukung kelancaran pelaksanaan program pengabdian ini dari awal hingga akhir.
3. Pemerintah Kelurahan Mokoau, Kecamatan Kambu, Kota Kendari beserta seluruh jajaran staf yang telah memberikan izin operasional, dukungan moral, serta menyambut baik kehadiran tim pengabdian di wilayah BTN Silva Mas.
4. Ketua dan seluruh Anggota Kelompok Usaha Pokadulu BTN Silva Mas yang telah meluangkan waktu, tenaga, serta menunjukkan komitmen, dedikasi, dan antusiasme yang luar biasa tinggi sejak tahap sosialisasi hingga program ini selesai dilaksanakan.
5. Rekan-rekan mahasiswa Universitas Halu Oleo yang terlibat aktif membantu kelancaran teknis di lapangan, dokumentasi, hingga digitalisasi sistem administrasi mitra.

Semoga kontribusi iptek bagi UMKM perempuan di Kelurahan Mokoau Kecamatan Kambu Kota Kendari terus berkembang menjadi pilar kemandirian ekonomi yang tangguh.

DAFTAR PUSTAKA

1. Salwiyah, Abdullah, Haya LOMY, Nadia LOAR, Purnama MF. PKMI Pemberdayaan Ibu-Ibu Warga Perumnas Poasia Melalui Diversifikasi Produk Berbasis Olahan Ikan di Kota Kendari. J Pengab Mas (MEAMBO). 2023;2(3):112–119. Available from: https://doi.org/10.56742/jpm.v2i2.70 [View

at Publisher] [Google Scholar]
2. Nurmiati, Mokodompit E. Potensi Sumber Daya Kelautan di Pulau Bokori Sulawesi Tenggara. J Manaj Inov. 2025;6(2):505–515. Available from: https://ejurnals.com/ojs/index.php/jmi/article/view/2421 [View at Publisher] [Google Scholar]
3. Harini N, Suhariyanto D, Indriyani, Novaria N, Santoso A, Yuniarti E. Pendampingan Pemberdayaan Masyarakat dalam Meningkatkan Perekonomian Desa. Ind J Comm Res Eng (Amalee). 2023;4(2):363-375. Available from: https://doi.org/10.37680/amalee.v4i2.2834 [View at Publisher] [Google Scholar]
4. Syuliswati A, Sutrisno, Amalia R, Darmayanti R, Asdani A. Pelatihan Pengelolaan Usaha dan Keuangan untuk Kelompok Wanita Tani. J Abdimas Sangkabira. 2024;4(2):366–373. Available from: https://doi.org/10.29303/abdimassangkabira.v4i2.1072 [View at Publisher] [Google Scholar]
5. Zein MHM, Septiani S. Manajemen Partisipatif : Sebuah Pendekatan Meningkatkan Peran Masyarakat Dalam Pembangunan Desa. J Adm Sos Sci (JASS). 2021;2(1):01-15. Available from: https://doi.org/10.55606/jass.v2i1.1023 [View at Publisher] [Google Scholar]
6. Dewi U, Putra A. Peningkatan Mutu Produk Olahan Ikan melalui Penerapan GMP dan SSOP pada UMKM Pesisir. J Teknol Has Perikan. 2021;14(2):101–12. [Google Scholar]
7. Sunarni, Witdarko Y, Ni Nyoman Rediani, Hallatu TG., Palittin ID, Bako RM, et al. Strategi Efektif Meningkatkan Kemampuan Pengolahan Ikan melalui Pelatihan dan Pendampingan. J Community Serv Learn. 2024;8(3):255–63. Available from: https://doi.org/10.23887/ijcsl.v8i3.82333 [View at Publisher] [Google Scholar]
8. Huli LO, Nadia LMH, Piliana WO. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Ibu Nelayan Desa Tanjung Tiram melalui Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Pengolahan Ikan. J Pengab Mas Ilm Terap. 2020;2(1):25–30. Available from: https://garuda.kemdiktisaintek.go.id/documents/detail/2498789 [View Source] [Google Scholar]
9. Djawa A, Madi RA, Ariani WOR, Surianti, Puspitaningsih A. PKM Pembuatan Frozen Food untuk Menopang Ekonomi Keluarga dalam Adaptasi Kehidupan Baru. J Pengab Mas (Memb Neg). 2021;5(1):189-196. Available from: https://garuda.kemdiktisaintek.go.id/documents/detail/2110241 [View Source] [Google Scholar]
10. Nadia LMH, Huli LO, Nadia LOAR, Nurmaladewi N. Pelatihan Pembuatan Bakso Ikan dan Nugget Ikan pada Kelompok Nelayan Tahi Peotoroa Desa Puasana Kecamatan Moramo Utara Kabupaten Konawe Selatan Provinsi Sulawesi Tenggara. J Mar Krea. 2021;5(1):18-24. Available from: https://doi.org/10.35308/jmk.v5i1.3873 [View at Publisher] [Google Scholar]
11. Nadia LMH, Nadia LOAR, Huli LO, Asnani. Pelatihan Pembuatan Ikan Asap pada Kelompok Nelayan Samaturu Desa Lalonggasumeeto Kecamatan Lalonggasumeeto Kabupaten Konawe Provinsi Sulawesi Tenggara. J Mar Krea. 2022;6(1):46–51. Available from: https://jurnal.utu.ac.id/mkreatif/article/view/5765 [View at Publisher] [Google Scholar]
12. Babussalam AB, Hariri A, Wahyuni HI. Penguatan Peran Perempuan dalam Keluarga Nelayan melalui Diversifikasi Produk Olahan Hasil Laut. J Comm Empo. 2025;4(2):415-427. Available from: https://journal.ummat.ac.id/index.php/jce/article/view/33996 [View at Publisher] [Google Scholar]
13. Fuad MAZ. Peningkatan Produksi dan Pengembangan Industri Rumah Tangga (IRT) Ikan Asap di Desa Banyuurip-Ujungpangkah-Gresik. J Pengab Mas (J Din). 2019;4(1):50-57. Available from:

https://publikasi.polije.ac.id/index.php/j-dinamika/article/view/1059 [View at Publisher] [Google Scholar]

14. Jusmi F, Sukarti, Muis I, Jumardi A, Masluddin, Putri IK. Penerapan Teknologi Produksi dan Diversifikasi Olahan Ikan Berbasis Frozen Food Untuk Penguatan Ekonomi. J Abd Langk. 2025;5(2):209-217. Available from: https://www.pusdig.web.id/abdimas/article/view/482 [View at Publisher] [Google Scholar]
15. Maylinda S, Sari IP. Optimalisasi Integrated Digital Marketing dalam Strategi Pemasaran UMKM Imago Raw Honey. J App Bus Econ. 2021;7(4):521–533. Available from: https://journal.lppmunindra.ac.id/index.php/JABE/article/view/9940 [View at Publisher] [Google Scholar]