

STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN BAKSO KERANG MELALUI PELATIHAN PACKAGING DAN LABELING PADA MASA PANDEMI COVID-19

Sri Tjondro Winarno

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Indonesia
Email: sritjondro_w@upnjatim.ac.id

Dwi Wahyuningtyas

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Indonesia
Email: dwi.wahyuningtyas.ih@upnjatim.ac.id

Didiek Tranggono

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Indonesia
Email: di2ektranggono@gmail.com

Abstrak: Salah satu masyarakat pesisir di kabupaten Sidoarjo adalah masyarakat nelayan di desa Bluru Kidul, kecamatan Sidoarjo, kabupaten Sidoarjo. Dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga nelayan antara lain adalah peran serta perempuan nelayan dalam mencari penghasilan tambahan. Bakso Kerang di desa ini mempunyai potensi untuk dikembangkan, namun karena keterbatasan kemampuan sumber daya manusia, terutama menyangkut pengetahuan dalam menciptakan dan mengembangkan usaha home industri maupun pemasaran, maka usaha home industry Bakso Kerang di desa Bluru Kidul, kecamatan Sidoarjo, kabupaten Sidoarjo tidak dapat berkembang dengan baik, terlebih pada masa pandemi COVID-19 ini. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan kepada mitra kelompok tentang bagaimana mendesain produk Bakso Kerang dengan *labeling* dan *packaging* yang menarik, sehingga akan mempengaruhi pemasaran, serta memberikan wawasan tentang manajemen pemasaran sehingga dapat diperoleh model pengembangan jaringan pemasaran yang lebih luas. Metode pelaksanaan dalam kegiatan ini adalah Tim Pengusul mengidentifikasi permasalahan-permasalahan mitra, mencari solusi, monitoring, dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan sehingga pada akhirnya diperoleh luaran sesuai dengan yang diharapkan, baik bagi tim pengusul, pemerintah, dan masyarakat nelayan kelompok usaha bersama (KUB) produk Bakso Kerang. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah bahwa dengan desain kemasan yang lebih baik pada usaha home industry bakso kerang di desa Bluru Kidul, maka dapat meningkatkan target penjualan yang lebih menguntungkan kelompok mitra usaha home industry di desa tersebut, meskipun pada masa pandemic Covid-19.

Kata kunci: *Komunikasi, Pemasaran, Bakso Kerang, Packaging, Labeling*

Pendahuluan

Implementasi pengabdian kepada masyarakat di Desa Bluru Kidul, kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo didasarkan pada penelitian terdahulu tentang Model Pemberdayaan Perempuan Nelayan Berbasis Potensi Lokal Di Kabupaten Sidoarjo pada Tahun 2017 dan 2018. Formulasi hasil penelitian terhadap perempuan nelayan di Kabupaten Sidoarjo, berusaha diterapkan pada pembinaan kelompok perempuan nelayan di Desa Bluru Kidul, kecamatan

Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo. Terdapat tiga tahapan yang akan digunakan untuk memberdayakan perempuan nelayan dengan pendekatan *social entrepreneurship*, yaitu 1) *Look*, pada kegiatan ini dilakukan observasi, wawancara, *assessment* awal terhadap kelompok sasaran (perempuan tani), sumberdaya lokal, lingkungan sosial ekonomi dan system sumber yang terdapat didalam maupun diluar masyarakat; 2) *Think*, kegiatan ini dilakukan melalui diskusi kelompok terarah (FGD) bersama kelompok mitra maupun potensi dan system sumberdaya dilingkungannya yang dapat dimanfaatkan dalam program pemberdayaan msyarakat; dan 3) *Act*, atau perlakuan, pada kegiatan ini dilakukan berbagai bimbingan, pendampingan, dan fasilitasi serta monitoring dan evaluasi.¹

Selanjutnya Formulasi model pemberdayaan perempuan nelayan berbasis potensi lokal di kabupaten Sidoarjo dengan menggunakan beberapa pendekatan (*mixed approach*) ini merupakan upaya mengembangkan kemandirian dankesejahteraan perempuan nelayan dengan meningkatkan pengetahuan, sikap, ketrampilan, perilaku, kemampuan, kesadaran, serta pemanfaatan sumberdaya dan optimalisasi potensi lokal melalui penetapan kebijakan, program, kegiatan, dan pendampingan yang sesuai dengan esensi masalah dan prioritas pemenuhan kebutuhandasar melalui pengembangan potensi ekonomi lokal dengan memperhatikan kelestarian lingkungan secara berkelanjutan.

Kelompok Usaha Bersama (KUB) Sumber Makmur adalah komunitas atau kelompok masyarakat pada bidang ekonomi di Desa Blurukidul, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo. KUB ini merupakan wadah masyarakat Desa Bluru Kidul dalam menjalankan usaha berbasis hasil perikanan. Salah satu usaha yang dijalankan adalah mengembangkan usaha *home industry* pembuatan bakso kerang. Namun demikian, usaha yang dijalankan tidak dapat berjalan secara berkala dan berkelanjutan. Hal ini karena kurangnya pengalaman ibu-ibu dalam mengembangkan usaha rumahan atau home industri. Oleh karena itu perlu sentuhan dari pihak lain untuk mengembangkan usaha home industry produk bakso kerang tersebut.

Pemberdayaan perempuan merupakan proses kesadaran dan pembentukan kapasitas (*capacity building*) terhadap partisipasi yang lebih besar untuk memiliki kekuasaan dan pengawasan dalam pembuatan keputusan dan transformasi (*transformation action*) agar perempuan mampu menghasilkan sesuatu yang bermanfaat.² Memisahkan mata rantai kemiskinan dianggap dapat membebaskan dari ketidakberdayaan dan membebaskan dari kemiskinan, menumbuhkan kekuatan dan memiliki kemandirian. Pemberdayaan perempuan sebagai proses terus menerus untuk meningkatkan kemampuan dan kemandirian perempuan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan keluarganya.

¹ Didiek Tranggono, Jajok Dwiridojahyono, Sonja Andarini, dan Resa Rasyidah, *Perempuan Nelayan: Peran, Pemberdayaan dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Pesisir Berbasis Potensi Lokal* (Surabaya: CSGS, 2017), 38.

² Man Yee Kan, "Gender Asymmetry in The Division of Domestic Labour", *Departement of Sociology. University of Oxford*, 2002, 5.

Masyarakat pesisir sebagai masyarakat miskin memiliki persoalan yang kompleks, yakni faktor miskin secara ekonomi, terpinggirkan secara sosial, dan terlupakan secara fungsi dan martabat. Faktor pendidikan dimana tingkat pendidikan masyarakat wilayah pesisir ini sebagian besar masih rendah. Pendidikan menjadi penting karena dengan pemberdayaan masyarakat akan meningkatkan kapasitas pribadi maupun kelompok.³ Fungsi kelompok bagi individu adalah memberikan latihan dan dukungan bagi para anggotanya, membantu perkembangan psikologis individu dengan cara memberikan wadah bagi perkembangan intelektualitas maupun emosinya. Sedangkan fungsi kelompok bagi organisasi ialah secara positif kerjasama antara para pekerja diperlukan agar ada semangat tinggi, yang dapat merupakan faktor penting untuk meningkatkan produksi, kesadaran melaksanakan tugas, sehingga akan memperkuat organisasi.⁴ Pendidikan masyarakat merupakan suatu proses dimana upaya pendidikan diwujudkan secara terpadu dengan upaya penduduk setempat untuk meningkatkan kondisi sosial, ekonomi dan budaya yang lebih bermanfaat dan memberdayakan masyarakat. Oleh karena itu diperlukan model pemberdayaan masyarakat perempuan nelayan melalui pendidikan *life skills* berbasis ekonomi produktif dengan pemanfaatan potensi lokal dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir.⁵

Salah satu masyarakat pesisir di wilayah kabupaten Sidoarjo adalah masyarakat nelayan di desa Blurukidul, kecamatan Sidoarjo. Dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga nelayan di Desa Blurukidul antara lain adalah peran serta perempuan nelayan dalam mencari penghasilan tambahan, baik dalam kegiatan pembuatan krupuk kerang, nugget kerang, maupun bakso kerang. Secara history perkampungan di Desa Blurukidul sudah dikenal dengan hasil laut dan sumber tangkapan kerang dengan berbagai jenis yang banyak dihasilkan nelayan, sehingga desa Blurukidul, kecamatan Sidoarjo, kabupaten Sidoarjo disamping sebagai desa Nelayan juga dekat dan terkenal dengan daerah wisata air dan wisata religi yang menghubungkan antara Desa Blurukidul dengan Dusun Kepetingan Desa Sawohan Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo. Oleh karena itu upaya yang selama ini telah dilakukan oleh masyarakat khususnya perempuan nelayan sebenarnya merupakan potensi usaha home industry yang perlu untuk dikembangkan; dan karena potensi ini pula, maka Kelompok Usaha Bersama (KUB) Sumber Makmur untuk mengembangkan usahanya sebagai sumber penghasilan tambahan bagi keluarga nelayan.

Channel Control Strategy. Perusahaan yang memutuskan untuk menggunakan perantara dalam proses distribusi, harus menguasai strategi pengendalian saluran distribusi (channel control strategy). Pengendalian penting dilakukan untuk menguasai semua perantara/ anggota dalam

³ Masyuri Imron, *Pemberdayaan Masyarakat Nelayan* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2003), 8.

⁴ Tranggono, Dwiridjahyono, Andarini, dan Rasyidah, *Perempuan Nelayan: Peran, Pemberdayaan dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Pesisir Berbasis Potensi Lokal*, 54.

⁵ Budi Mulyono, *Dimensi Sosial Kehidupan Nelayan* (Jakarta: PT Rajawali Press, 2007), 23.

saluran distribusi, sehingga dapat mengendalikan kegiatan secara terpusat untuk mencapai tujuan bersama.⁶ Jumlah perantara sangat menentukan usaha kontrol atau pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan demikian, perusahaan juga harus menetapkan jumlah perantara atau anggota saluran distribusi sebagai strategi pemasaran.

Produsen dan perantara harus membuat persetujuan mengenai persyaratan dan tanggungjawab dari setiap perantara atau anggota saluran (*channel*). Hal-hal yang harus disepakati adalah kebijakan harga, kondisi penjualan, hak teritorial, dan pelayanan spesifik yang harus dilaksanakan oleh setiap pihak, seperti kesepakatan harga dan diskon yang adil bagi perantara, penetapan wilayah pada setiap perantara, dan lain-lain.⁷ Oleh karena itu terkait produk olahan Jagung, dalam hal strategi pemasaran nantinya juga harus memperhatikan Channel control strategy.

Selanjutnya Pendampingan Terpadu. Telah dipaparkan bahwa dalam Pelatihan dan pendampingan kelompok Tani lebih diarahkan dalam membentuk sub-sub kelompok yang terdiri dari perempuan tani dalam pengelolaan pasca panen jagung. Oleh karena itu tim pengusul dan mitra akan melakukan implementasi channel control strategy. Dalam kaitannya dengan hal tersebut maka pendampingan yang akan dilakukan oleh tim pengusul adalah pendampingan terpadu dan berkelanjutan.

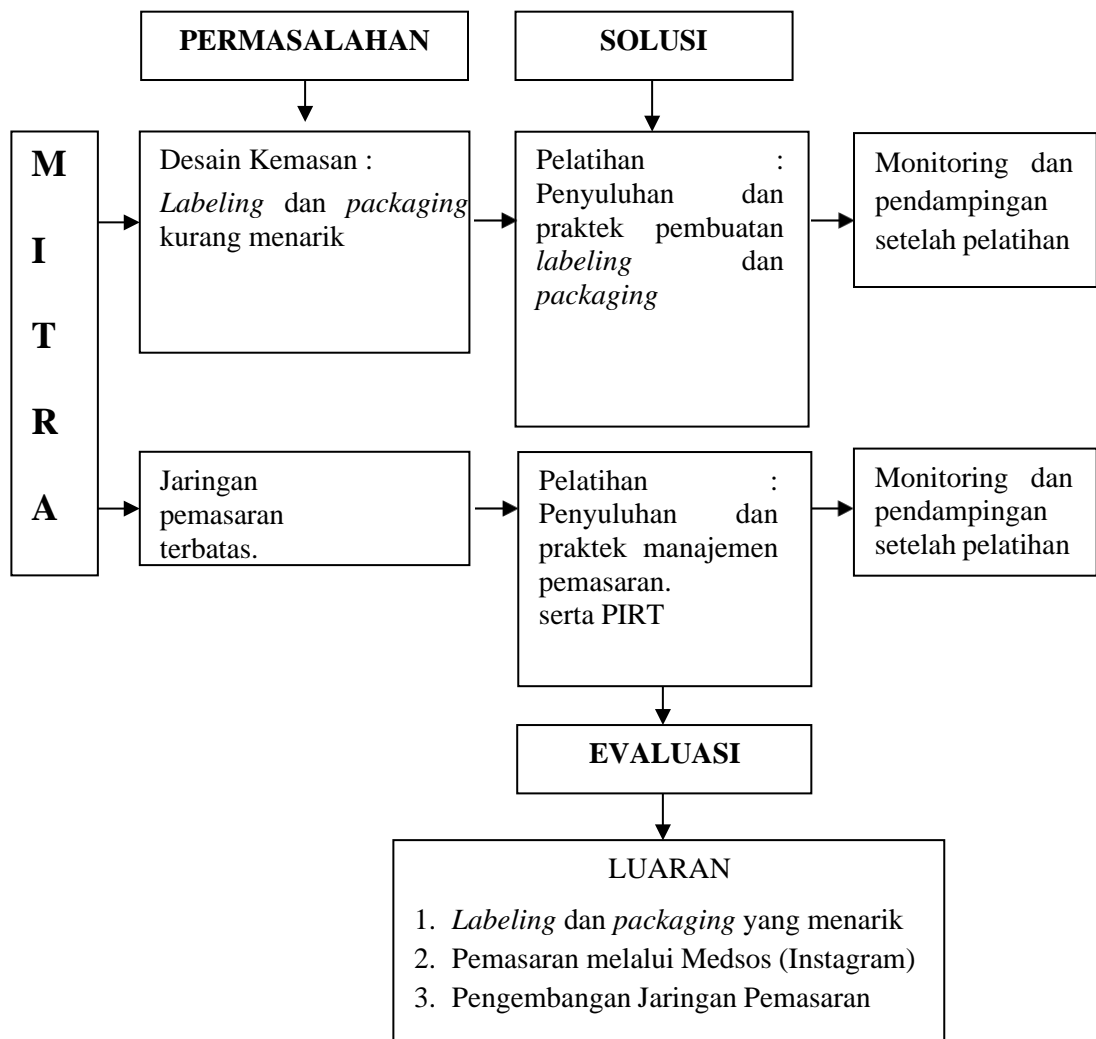
Pendampingan terpadu adalah tim pengusul tidak hanya mendampingi mitra dan masyarakat mitra dalam hal aplikasi teori, namun tim pengusul juga akan mendampingi mitra dalam hal penjelasan konseptual teoritik. Dalam arti, tim pengusul akan mendampingi mitra mulai dari kegiatan pelatihan, pendampingan berkelanjutan, produktifitas hasil olahan jagung, sampai dengan pemasaran. Tim pengusul akan mendampingi mitra mulai dari perencanaan sampai pada eksekusi kegiatan, termasuk pelatihan pembuatan web terintegrasi dan cyber marketing, bilamana kondisi memungkinkan.

Metode Kegiatan

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian tentang: Pemberdayaan perempuan nelayan dalam pengembangan Usaha Home Industri Bakso Kerang di desa Bluru Kidul, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, digambarkan dalam bagan dibawa ini:

⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), 32.

⁷ Philip Kotler, Gary Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran* (Jakarta: Intermedia, 1991), 21.



Gambar 1. Metodologi Riset

Dalam kegiatan program ini Tim Pengusul melibatkan 3 (tiga) orang mahasiswa yang akan membantu Tim Pengusul dalam aktivitas: (1) menguji coba Kembali cita rasa bakso kerang agar mampu bersaing dengan jenis bakso yang lain. (2) mendesain akun media sosial instagram sebagai sarana pemasaran daring. (3) menelusuri pemetaan jaringan pemasaran untuk memperluas pasar termasuk *market place*. Hasil dari keseluruhan pelatihan oleh dosen tim pengusul dan pelaksana mahasiswa bertujuan mendorong kemandirian Kelompok Mitra untuk dapat menjalankan produksinya dan memasarkan usahanya dengan menerapkan komunikasi pemasaran yang praktis dan mudah dipahami, Terlebih di tengah kondisi pandemi COVID-19 seperti sekarang ini.

Hasil dan Pembahasan

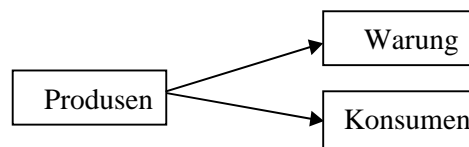
Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan pada bulan Juni 2021, dengan melakukan pelatihan kepada kelompok Mitra “Sumber Makmur”. Sebelum dilakukan pelatihan, kelompok Mitra mengawali dengan memperagakan proses pembuatan produk olahan bakso kerang

yang sudah sering dilakukan selama ini, sekaligus menunjukkan hasil produksinya yang telah dibuat dan dijual sesuai kemampuannya. Pengetahuan mereka tentang pembuatan produk olahan bakso kerang selama ini sudah menunjukkan tingkat cita rasa yang sebenarnya mampu bersaing dengan jenis-jenis bakso lain, faktanya rasa sudah enak.



Gambar 2. Ketua Tim Dimas saat Memberi Pelatihan kepada Mitra

Namun karena kemasan yang kurang begitu baik, senga berpengaruh terhadap pemasarannya. Setelah melihat kenyataan tersebut, selanjutnya Tim Pengabdian melakukan pelatihan dan pendampingan tentang cara pengemasan, dan pemasaran. Untuk rasa dibuat rasa produk olahannya yang tidak begitu jauh berbeda dengan produk olahan bakso yang lain dengan tekstur yang lebih halus. Selanjutnya Tim Pengabdian memberikan pelatihan/penjelasan terkait kemasan (Packaging dan Labeling) yang lebih menarik senga diharapkan dapat meningkatkan penjualan. Pada saat sebelum dilakukan pelatihan, jaringan pemasaran memang belum begitu tampak karena umumnya masih dikonsumsi sendiri, dan dijual di warung-warung atau pasar-pasar tradisional, seperti terlihat pada gambar dan model pemasaran dibawah ini.



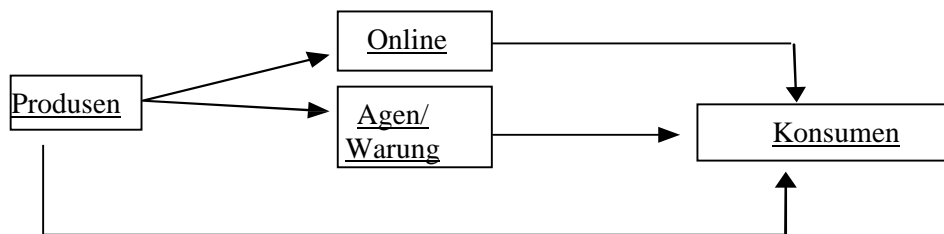
Gambar 3. Model Pemasaran sebelum pelatihan dan pendampingan oleh Tim Abdimas



Gambar 4. Instruktur sedang Memberi Pelatihan Packaging dan Labeling

Kelemahan dari model pemasaran tersebut adalah bahwa jangkauan pemasarannya sangat terbatas dan kurangnya pengawasan dari sisi higienitas produk, rasa, kestabilan harga, kemasan, maupun dari segi promosinya; karena model tersebut hanya mengandalkan promosi *mouth by war* atau promosi dari mulut ke mulut, sehingga jaringan pemasaran kurang maksimal yang mengakibatkan tidak ada peningkatan produksi olahan bakso kerang.

Selanjutnya setelah diberikan pelatihan dan sekaligus pendampingan secara kontinyu, KUB Sumber Makmur, mengalami peningkatan baik dari sisi cita rasa, bentuk, kemasan, maupun jaringan pemasarannya. Yang sangat surprise adalah keterlibatan Kepala Desa setempat yang turut mendorong sekaligus menjadi penampung produk bakso kerang hasil produksi Mitra berapapun kapasitas produksinya, untuk selanjutnya dipasarkan dengan metode atau cara yang lebih baik; seperti terlihat pada model jaringan pemasaran dibawah ini.



Gambar 5. Model Jaringan Pemasaran setelah Pelatihan dan Pendampingan oleh Tim Dimas

Berdasarkan model tersebut, tampak adanya perubahan dalam sistem/model pemasarannya. Jadi sebelum Mitra memasarkan produknya, Mitra yang dalam hal ini adalah kelompok produsen olahan jagung, dalam melakukan proses produksi maupun pemasarannya, mendapat pendampingan dari Tim Pengabdian maupun pejabat desa setempat. Pendampingan dan pengawasan yang menyangkut proses produksi, terutama yang berkaitan dengan rasa dan cara pengemasan. Sedangkan pendampingan dan pengawasan yang menyangkut sistem atau metode pemasaran adalah dengan mencarikan agen atau pengepul hasil produk olahan jagung termasuk melakukan promosi melalui media online; agar menjangkau konsumen yang lebih luas. Hanya yang membedakan disini adalah bahwa setelah pelatihan dan pendampingan, produksi olahan jagung dipasarkan dalam bentuk kemasan walaupun masih sangat sederhana.



Gambar 6. Packaging dan labeling yang direkomendasikan kepada Mitra

Kesimpulan

Sebelum dilakukan pelatihan dan pendampingan oleh Tim Pengabdian, masyarakat yang tergabung dalam Kelompok Usaha Bersama “Sumber Makmur”, dalam melakukan proses produksi produk olahan bakso kerang, khususnya yang menyangkut cita rasa, kemasan, maupun pemasarannya masih dilakukan secara tradisional, sehingga terjadi stagnasi dalam produksi maupun pemasaran.

Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan khususnya dalam membuat kemasan produk (Packaging dan Labeling), maka niat dan semangat mereka para anggota kelompok berangsur-angsur semakin meningkat. Lebih-lebih dengan partisipasi dan dorongan Kepala Desa yang bersedia menampung dan membeli hasil produksi kelompok berapapun produksi yang dihasilkan; artinya masalah pemasaran sudah tidak menjadi kendala.

Sejalan dengan kegiatan pelatihan dan pendampingan, serta monitoring dan evaluasi awal oleh Tim Pengabdian Kepada Masyarakat, maka Perempuan Nelayan di desa Bluru Kidul, kecamatan Sidoarjo, kabupaten Sidoarjo semakin berdaya dan semakin menunjukkan geliatnya dalam meningkatkan produk olahan bakso kerang dengan berbagai varian produk-produk olahan yang lain yang sangat menjanjikan untuk dipasarkan.

Daftar Pustaka

- Budiman. *Pembagian Kerja Secara Seksual*. Jakarta: PT. Gramedia. Jakarta, 1985.
- Effendi, Onong Uchjana. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 1986.
- Imron, Masyuri. *Pemberdayaan Masyarakat Nelayan*. Yogyakarta: Media Pressindo, 2003.
- Kan, M. Y. “Gender Asymmetry in The Division of Domestic Labour”. *Departement of Sociology. University of Oxford*, 2002.
- Kotler, P., Armstrong, G. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta: Intermedia, 1991.
- Mulyono, Budi. *Dimensi Sosial Kehidupan Nelayan*. Jakarta: PT Rajawali Press, 2007.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset, 2008.

Tranggono, D., Dwiridojahyono, J., Andarini, S., dan Rasyidah, R. *Perempuan Nelayan: Peran, Pemberdayaan dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Pesisir Berbasis Potensi Lokal*. Surabaya: CSGS, 2017.

Wahyono, Ari. *Pemberdayaan Masyarakat Nelayan*. Yogyakarta: Media Presindo, 2004.