

## **STRATEGI PEMASARAN SERTA PENINGKATAN KUANTITAS DAN KUALITAS PRODUKSI BESEK IKAN DI DESA KASIYAN TIMUR KECAMATAN PUGER JEMBER**

**Ahmad Sauqi<sup>1\*</sup>**  
**Tamriatin Hidayah<sup>2</sup>**  
**Hary Sulaksono<sup>3</sup>**  
**Nely Supeni<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>Jurusan Manajemen, ITS Mandala Jember  
e-mail: [sauqi@itsm.ac.id](mailto:sauqi@itsm.ac.id)

### **Abstract**

Kasiyan Timur Village, Puger District, is one of the villages that is very close to the center of the fish auction. In Kasiyan Timur Village, there is a group of housewives who make besek fish who share their problems with us. Their four problems. 1. The number of production results that do not meet expectations, in quantity cannot meet the daily target 2. Product quality is fragile and not precise. 3. Stagnant from scientific development, especially from the production side. 4. Want broader marketing reach. The solution we provide for this problem is in the form of training in marketing management and production management with the following main topics: increasing productivity with modern production tools towards production quantities that meet expectations. Utilization of modern production tools to produce quality products. Utilizing technology to increase knowledge towards intelligent human resources. Personal selling by implementing pick-up balls and utilizing social media as a marketing tool. Results of community service activities: 1. Able to read marketing opportunities via Facebook and Instagram. 2. Be more open with various knowledge in producing a product, the point is that they are currently very much utilizing YouTube and Google and social media in order to gain knowledge to facilitate their business, especially the science of producing. Already know and have bought a bamboo splitter at Tokopedia. It has been able to increase the quantity of production and maintain its quality, of course, because it has implemented production tools that are quite modern and make it very easy.

Keyword : Marketing; Strategy; Quantity; Quality; Besek.

### **PENDAHULUAN**

UMKM merupakan bagian penggerak roda perekonomian yang sangat bisa diandalkan. UMKM telah membuktikan saat Indonesia mengalami krisis moneter pada tahun 1997 masih banyak usaha mikro kecil dan menengah ini tetap eksis, pelan namun pasti UMKM telah turut serta mendukung stabilnya perekonomian. Menurut Tambunan (2013) UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi.

UMKM jika dikembangkan secara maksimal akan meningkatkan pendapatan pelakunya serta bisa menyerap tenaga kerja di sekitarnya. Secara logika dengan banyaknya UMKM di suatu daerah maka hal tersebut juga akan mendukung peningkatan perekonomian di daerah tersebut. Produktifitas masyarakatnya akan tinggi dan hal tersebut akan mendukung kesejahteraan dan kemakmuran khususnya dari sisi finansial bagi masyarakat di mana UMKM itu banyak berdiri.

Kegiatan Tri Dharma menjadi kewajiban dari setiap dosen tentunya harus dilaksanakan, didalam Tri Dharma itu terdapat pengabdian. Pengabdian kepada masyarakat bisa dilakukan salah satunya dalam bentuk transfer keilmuan kepada masyarakat yang dalam hal ini pelaku UMKM. Pengabdian pastinya disesuaikan dengan keadaan di lapang. Apa yang dibutuhkan dan apa yang harus dikembangkan.

Desa Kasiyan Timur Kecamatan Puger merupakan salah satu desa yang sangat dekat dengan pusat produksi ikan, tepatnya TPI (Tempat Pelelangan Ikan). Wilayah di desa ini bisa dikatakan masih banyak areal hijaunya. Berdasarkan kunjungan kami ke lapang ada hal yang menarik untuk kami lihat terkait UMKM, di desa ini cukup banyak kami temukan usaha mikro, kecil dan menengah. Salah satu usaha tersebut adalah kerajinan besek ikan, produksi alat-alat pertanian sederhana dan lain sebagainya.

Kami melakukan kunjungan ke lokasi besek ikan sebab berdasarkan informasi yang kami dapat dari pihak desa, ada sesuatu yang harus di kembangkan dalam usaha besek ikan tersebut. Intinya ada sebuah permasalahan yang meungkin bisa kami respon untuk kami upayakan solusinya.

Hasil kunjungan ternyata mengarahkan kami untuk melakukan kegiatan pengabdian di usaha besek ikan ini. Usaha besek ikan ini dikerjakan oleh para ibu rumah tangga mulai dari awal berupa pemotongan bambu, membelah bambu samapi pada pembuatan besek ikan. Kami mendapatkan informasi dari mereka bahwa bambu yang mereka gunakan sebagai bahan baku pembuatan besek adalah dari jenis bambu apus atau mereka biasa menyebutnya pring tali. Mereka menyampaikan bahwa harga 1 batang bambu yang diantarkan ke rumah mereka seharga 10.000 rupiah. 1 batang bambu tersebut bisa dibuat mejadi 200 besek ukuran kecil. Harga untuk 100 besek kecil adalah 16.000 rupiah. Dari sini bisa kita lihat bahwa masih ada peluang keuntungan yang ada meskipun relatif cukup kecil karena pekerjaannya cukup menyita waktu dan tenaga.

Para ibu rumah tangga ini mengatakan bahwa mereka memiliki 2 masalah utama dalam usaha pembuatan besek tersebut. Masalah mereka mengarah pada kuantitas hasil produksi dan kualitas hasil produksi. Mereka menyatakan bahwa karena panjangnya proses pembuatan besek ikan ini maka hasil produksinya kurang maksimal dalam artian dari sisi kuantitas tidak maksimal. Setiap orang bisa membuat besek 300 sampai 400 buah setiap harinya jika hanya menganyam saja, namun jika masih harus memotong dan membelah bambunya maka bisa di pastikan tidak akan lebih dari 200 buah perharinya.

Masalah berikutnya adalah dari sisi kualitas dimana terkadang mereka dapat pemotongan harga dari para tengkulak besek tersebut di sebabkan besek yang ringkih, tidak presisi dan tidak sama persis bentuknya disebabkan saat membilah tebal tipisnya tidak sama. Mereka juga menginformasikan bahwa selama ini berpikir bagaimana cara agar produksi bisa banyak dan hasilnya berkualitas. Selain itu mereka juga berharap bisa memasarkan produk saat permintaan dari tengkulak tidak terlalu banyak misalnya saat ikan belum musim panen di area pantai selatan puger.

Kendala atau masalah tersebut pastinya berdampak pada pendapatan mereka. Saat permintaan besek ikan sedang tinggi-tingginya namun mereka tidak bisa menyediakan produk tersebut, otomatis peluang mendapatkan keuntungan lebih juga sirna. Berikutnya sudah yakin dapat 16.000 rupiah per 100 buah besek ikan justru mendapatkan 15.000 rupiah karena kualitas produk yang tidak sesuai harapan tengkulak. Kuantitas menurut Wungu & Brotoharsojo (2003), adalah segala macam bentuk satuan ukuran yang berhubungan dengan jumlah hasil kerja yang dapat dinyatakan ukuran angka atau padanan angka lainnya. Kualitas menurut Goetsch dan Davis (1994), merupakan suatu kondisi dinamis yang berkaitan dengan produk, pelayanan, orang, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi apa yang diharapkan. Berdasarkan pemahaman ini maka kami akan berupaya mencari solusi dari permasalahan mitra kami yaitu pelaku usaha mikro pengrajin besek ikan di desa Kasiyan Timur kecamatan Puger Jember.

Berangkat dari analisis situasi yang sudah di jelaskan sebelumnya maka dapat kami sepakati dengan ketua kelompok pengrajin besek ikan terkait penentuan masalah utama yang di hadapi oleh para peserta pelatihan. Berikut masalah masalah utama yang di sepakati:

1. Peserta pelatihan mengalami permasalahan terkait jumlah hasil produksi yang tidak sesuai harapan, dimana secara kuantitas tidak bisa memenuhi target harian untuk bisa memproduksi 300 sampai 400 besek ikan per orang setiap harinya. Hal tersebut di sebabkan karena mereka harus memotong dan membilah bambu terlebih dahulu dan hal ini sangat memakan waktu.
2. Peserta pelatihan mengalami permasalahan terkait kualitas produk sebagai akibat dari ketergesa-gesaan mereka dalam memotong dan membelah bambu sehingga menghasilkan bambu anyaman yang tidak sama persis dan hal ini berdampak pada kualitas produk yang terkadang ringkih dan tidak presisi.
3. Peserta pelatihan masih stagnan dari pengembangan keilmuan khususnya dari sisi produksi. Mereka masih mengandalkan cara lama dan hasilnya juga kurang memuaskan.
4. Peserta pelatihan juga menginginkan jaungkaun pemasaran yang lebih luas sehingga produk tidak terlalu lama saat tengkulak tidak membeli produk mereka (khususnya saat tidak musim panen ikan) di wilayah mereka.

Secara singkat permasalahan dari ibu rumah tangga pengrajin besek ikan di desa Kasiyan Timur dapat kami ringkas sebagai berikut.

Ibu rumah tangga pengrajin besek ikan ini perlu upgrade pengetahuan dari sisi produksi kearah yang lebih modern. Sehingga mereka bisa memenuhi harapan mereka terkait kuantitas hasil produksi yang meningkat namun tetap berkualitas tinggi dan nantinya bisa dipasarkan ke wilayah yang lebih luas lagi tidak hanya menunggu para tengkulak saja. Beberapa masalah ini tentunya perlu solusi dengan pendekatan keilmuan yang tepat serta penggunaan teknologi yang tepat sehingga dapat mempermudah suatu pekerjaan.

Berangkat dari analisis situasi dan permasalahan mitra maka pengabdi dapat mengusulkan solusi kepada kelompok usaha pengrajin besek yang ada di Desa Kasiyan Timur Kecamatan Puger ini.

1. Pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pada pokok bahasan mengenai peningkatan produktifitas dengan alat produksi modern menuju kuantitas produksi yang sesuai harapan.
2. Pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pada pokok bahasan pemanfaatan alat-alat produksi modern untuk menghasilkan produk berkualitas.
3. Pelatihan manajemen sumber daya manusia dengan penekanan pada pokok bahasan memanfaatkan teknologi untuk peningkatan keilmuan menuju SDM cerdas.
4. Pelatihan manajemen pemasaran dengan penekanan pada personal selling dengan implementasi jemput bola serta memanfaatkan sosial media sebagai sarana pemasaran.

Berdasarkan 4 solusi yang ditawarkan tersebut dapat kami rangkum pelatihan ini dengan tema Strategi Pemasaran Serta Peningkatan Kuantitas Dan Kualitas Produksi Besek Ikan Di Desa Kasiyan Timur Kecamatan Puger Jember.

Rencana target capaian luaran dari solusi yang ditawarkan kepada peserta pelatihan Strategi Pemasaran Serta Peningkatan Kuantitas Dan Kualitas Produksi Besek Ikan Di Desa Kasiyan Timur Kecamatan Puger Jember dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

**Tabel 1 Rencana Target Capaian**

	<b>Jenis Luaran</b>	<b>Indikator Capaian</b>
<b>Luaran Wajib</b>		
	Publikasi ilmiah pada Jurnal ber ISSN/Prosiding jurnal Nasional <sup>1)</sup>	Ya
	Publikasi pada media masa cetak/online/repocitory PT) <sup>6</sup>	Ya

	Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diversifikasi produk, atau sumber daya lainnya ) <sup>4)</sup>	Ya
	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen) <sup>4)</sup>	Ya
	Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan) <sup>2)</sup>	Tidak
<b>Luaran Tambahan</b>		
	Publikasi di jurnal internasional <sup>1)</sup>	Tidak
	Jasa; rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang <sup>5)</sup>	Tidak
	Inovasi baru TTG <sup>5)</sup>	Tidak
	Hak kekayaan intelektual (Paten, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu) <sup>3)</sup>	Tidak
	Buku ber ISBN <sup>6)</sup>	Tidak



Gambar 1. Kegiatan Pelatihan  
Sumber : Penulis, 2022



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan  
Sumber : Penulis, 2022

## METODE

Penawaran solusi untuk peserta pelatihan manajemen pemasaran dan produksi adalah sebagai berikut.

1. Memberdayakan peserta pelatihan dalam pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pada pokok bahasan mengenai peningkatan produktifitas dengan alat produksi modern menuju kuantitas produksi yang sesuai harapan.
2. Memberdayakan peserta pelatihan dalam pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pada pokok bahasan pemanfaatan alat-alat produksi modern untuk menghasilkan produk berkualitas.
3. Memberdayakan peserta pelatihan dalam pelatihan manajemen sumber daya manusia

dengan penekanan pada pokok bahasan memanfaatkan teknologi untuk peningkatan keilmuan menuju SDM cerdas.

4. Memberdayakan peserta pelatihan dalam pelatihan manajemen pemasaran dengan penekanan pada personal selling dengan implementasi jemput bola serta memanfaatkan sosial media sebagai sarana pemasaran.

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan peserta pelatihan manajemen pemasaran dan produksi.

1. Pelatihan-pelatihan dalam bentuk forum diskusi secara offline.
2. Pendampingan dengan menggunakan metode learning by doing sebagai tindak lanjut pembekalan yang telah dilakukan.

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat.

1. Peserta pelatihan manajemen pemasaran dan produksi berperan aktif menghadiri kegiatan pelatihan.
2. Peserta pelatihan manajemen pemasaran dan produksi bersedia menyempatkan waktu untuk mengikuti pelatihan dan pendampingan sesuai dengan jenis pelatihan yang sudah di sebutkan sebelumnya, antar lain :
  - a. Pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pada pokok bahasan mengenai peningkatan produktifitas dengan alat produksi modern menuju kuantitas produksi yang sesuai harapan.
  - b. Pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pada pokok bahasan pemanfaatan alat-alat produksi modern untuk menghasilkan produk berkualitas.
  - c. Pelatihan manajemen sumber daya manusia dengan penekanan pada pokok bahasan memanfaatkan teknologi untuk peningkatan keilmuan menuju SDM cerdas.
  - d. Pelatihan manajemen pemasaran dengan penekanan pada personal selling dengan implementasi jemput bola serta memanfaatkan sosial media sebagai sarana pemasaran

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Mengacu dari informasi yang kami dapatkan. Menyatakan bahwa peserta pelatihan manajemen pemasaran dan produksi setelah adanya kegiatan pelatihan sedikit banyak sudah merasakan manfaatnya, adapun manfaatnya sesuai pernyataan mereka adalah sebagai berikut.

1. Peserta pelatihan sudah mampu membaca peluang pemasaran melalui facebook dan instagram ( khususnya di facebook mereka sudah bisa promosi di marketplace facebook ).
2. Peserta pelatihan sudah lebih terbuka dengan berbagai keilmuan dalam memproduksi sebuah produk, intinya mereka saat ini sudah sangat memanfaatkan youtube dan google dan sosial media demi mendapatkan keilmuan untuk mempermudah usaha mereka khususnya ilmu memproduksi yang lebih modern dan terupdate. ( tentunya di sesuaikan

dengan keadaan mereka dari sisi modal dan lainnya ).

3. Peserta pelatihan sudah mengetahui dan sudah membeli alat pembelah bambu di tokopedia, mereka sudah sangat pandai cara membelah bambu dengan cepat dan presisi serta sama ukurannya dari setiap hasil belahan.
4. Peserta pelatihan sudah bisa meningkatkan kuantitas produksi dan tetap berkualitas pastinya karena sudah menerapkan alat produksi yang cukup modern dan sangat mempermudah.

Luaran Yang Dicapai

1. Artikel yang akan dipublish pada jurnal pengabdian.
2. Peserta pelatihan manajemen pemasaran dan produksi semakin memahami pentingnya memahami manajemen pemasaran dan manajemen produksi demi meningkatkan penjualan dan eksistensi usahanya.

### **KESIMPULAN**

Adapun kesimpulan dari kegiatan pengabdian dalam bentuk pelatihan manajemen pemasaran dan produksi bagi ibu rumah tangga pengrajin besek ikan di desa Kasiyan Timur Kecamatan Puger Jember ini, diantaranya mereka menyatakan bahwa sudah mulai terbiasa dalam mengimplementasi manajemen pemasaran dan manajemen produksi. Khususnya dalam melakukan kegiatan produksi dengan alat produksi yang cukup modern demi peningkatan kuantitas dan kualitas hasil produksi. Mereka juga sudah menyesuaikan diri dengan konsep jemput bola dalam memasarkan besek, mulai mencoba posting di facebook dan lain sebagainya.

### **SARAN**

Berikut saran utama yang bisa kami berikan kepada peserta pelatihan manajemen pemasaran dan produksi bagi ibu rumah tangga pengrajin besek ikan di desa Kasiyan Timur Puger.

1. Bisa karena terbiasa, itu merupakan bagian kata penyemangat jadi kami sarankan kepada ibu rumah tangga pengrajin besek ikan untuk selalu mencoba alat produksi yang lebih mempermudah dalam kegiatan produksi sehingga di capai kuantitas dan kualitas yang diinginkan. Intinya harus mau belajar dan upgrade keilmuan termasuk dalam bidang produksi.
2. Pengembangan dari sisi pemasaran itu perlu perjuangan dan semangat yang tinggi, teruslah mencoba. Biasakan posting di marketplace di facebook kemudian bisa lebih luas dengan membuka toko di shopee dan lain sebagainya.

### DAFTAR PUSTAKA

- Brotoharsojo, Hartanto & Wungu, Jiwo. 2003. Tingkatkan Kinerja Perusahaan dengan Merit System. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Goetsch, David L & Davis, Stanley M. 1994. Introduction to Total Quality: Quality, Productivity, Competitiveness (Merrill's international series in engineering technology). Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall International Inc.
- Tambunan, Tulus. 2013. Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia : isu- isu Penting. Jakarta: LP3ES.