

## **SOSIALISASI ALAT INSTALASI PENGASAPAN DAN DIGITALISASI MARKETING OLEH KELOMPOK USAHA IKAN ASAP TRADISIONAL DI DESA BINTANG MERIAH**

**Khairiah Khairiah<sup>1\*</sup>, Joko Suharianto<sup>2</sup>, Ardhansyah Putra Harahap<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Pendidikan Fisika, Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah, Indonesia

<sup>2</sup>Ilmu Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Indonesia

<sup>3</sup>Akuntansi, Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah, Indonesia

\*Korespondensi : khairiah.um naw@gmail.com

### **Abstrak**

Tujuan utama dari Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, menyelesaikan permasalahan Mitra, yaitu aspek produksi dan aspek pemasaran. Solusi pada aspek produksi berupa pembuatan alat instalasi pengasapan Bernama smart strongbox smoked, dan alat vacuum seal untuk pengemasan ikan; sedangkan pada aspek digital marketing dilakukan dengan membuat nama usaha, stiker merk dagang, dan pengelolaan akun toko online. Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini yaitu dengan melakukan pendekatan dengan Mitra berupa observasi, FGD penentuan masalah dan solusi, rancang bangun alat produksi, pelatihan dan pendampingan tentang desain kemasan penjualan produk dan membuat akun toko online. Adapun yang menjadi hasil/output pada kegiatan ini yaitu: a). Adanya smart strongbox smoked dan alat vacuum seal, b) Adanya merk usaha produk lele asap Sayur Matinggi, dan akun toko online, c) Adanya desain kemasan jual produk yang lebih menarik, dan d). Serah terima alat dan bahan untuk penunjang kemajuan usaha Mitra. Disimpulkan kegiatan sosialisasi ini berhasil dilakukan dengan menghasilkan peningkatan pengetahuan bagi kelompok ikan asap tradisional

**Kata kunci:** Smart Strongbox Smoked, Vacuum Sealer, Ikan Asap

### **Abstract**

This community service activity's primary goal is to address the production and marketing-related issues that partners are facing. The production aspect can be resolved by developing the vacuum seal tool for fish packaging and the smoking installation tool known as smart strongbox smoked; the digital marketing aspect can be resolved by coming up with a company name, trademark stickers, and an online store account management system. Observation, focus group discussions (FGD) to identify issues and potential solutions, production tool design, product sales packaging design training, and online store account creation are the approaches taken in this activity. The following are the outcomes/results of this activity: a) the existence of a vacuum seal tool and smart strongbox smoked; b) the existence of an online store account and business brand for Sayur Matinggi smoked catfish products; c) the existence of a more appealing product sales packaging design; and d) the transfer of tools and materials to support the growth of partners' businesses. It was determined that the traditional smoked fish group had gained more knowledge as a result of this socializing exercise, indicating its success.

**Keywords:** Smart Strongbox Smoked, Vacuum Sealer, Smoked Fish

---

Submit: Juni 2024

Diterima: Agustus 2024

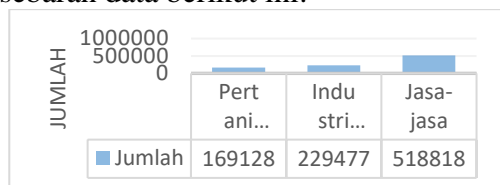
Publis: November 2024



*Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International (CC-BY-NC-ND 4.0)*

## 1. PENDAHULUAN

Kabupaten Deli Serdang terletak di Provinsi Sumatera Utara yang memiliki 2.018.164 jiwa penduduk dengan luas wilayah sebesar 2.241,68 km<sup>2</sup>. Berdasarkan Kabupaten Deli Serdang Dalam Angka 2024 sektor lapangan usaha masyarakat dinominasi pada sektor jasa, industri pengolahan dan pertanian. Hal ini bisa dilihat dari sebaran data berikut ini:



**Gambar 1.** Sebaran Pekerjaan Masyarakat Kabupaten Deli Serdang (Sumber: Kabupaten Deli Serdang Dalam Angka 2024)

Salah satu lapangan usaha yang menjadi sorotan adalah sektor industri pengolahan dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 229.477 jiwa. Salah satunya industri pengolahan bidang perikanan yang dilakukan kelompok masyarakat yang ada di Kecamatan Batang Kuis. Kecamatan Batang Kuis memiliki 11 Desa, dan 72 dusun. Industri pengolahan yang menjadi titik fokus tepatnya berada di Desa Bintang Meriah. Industri pengolahan tersebut berupa usaha produksi ikan asap tradisional yang telah berjalan lebih dari 19 tahun. Kelompok usaha ikan asap tradisional di desa tersebut di ketuai oleh Bapak Muslim Nasution (68 tahun) telah beroperasi sejak tahun 2005, dengan jumlah 15 kelompok usaha. Meskipun sudah puluhan tahun berkecimpung dalam bisnis ini, kelompok usaha ikan asap tradisional ini masih eksis dan terus menjual produk ikan asap tradisional. Produk utama dari kelompok usaha ini adalah ikan lele asap. Kualitas produk dari

kelompok usaha ini tidak perlu diragukan, mengingat produksi ikan asap masih berlangsung hingga sekarang. Berdasarkan hasil diskusi pada 6 Maret 2024 dikediaman Mitra, rata-rata mitra mengolah 100- 150 kg ikan lele mentah untuk diolah menjadi ikan lele asap setiap harinya. Dari 100 kg lele mentah rata-rata bisa menghasilkan 27-28 kg lele asap siap santap, atau menyusut sebanyak 73-74 persen dengan rata-rata harga jual sekitar Rp. 75.000, sampai dengan Rp. 90.000,-. Ikan lele kebutuhan mitra ini dipasok dari peternak lele yang berada di Kota Binjai dengan rata-rata harga per kgnya sebesar Rp. 17.000, sampai Rp. 20.000,-.

Mitra tidak memiliki toko khusus, ada 3 metode penjualan konvensional yang dilakukan mitra, pertama pembeli langsung ke lokasi produksi, mitra mengantar pesanan ke lokasi pasar tertentu misal Pasar Gambir Kec. Percut Sei Tuan dan Pusat Pasar Kota Medan, dan mitra mengirim produk menggunakan jalur bus antar kota dengan tujuan rutin Tapanuli Selatan dan Kabupaten Mandailing Natal.

Perhatian terhadap masalah higienis produk ikan asap juga menjadi sorotan khusus, karena kurangnya sistem penyimpanan yang terorganisir dengan baik, bahkan terlihat hasil pangangan diletak sembarang di tanah. Tentunya, diperlukan upaya edukasi untuk meningkatkan kualitas produk ikan asap yang lebih baik dan higienis. Mitra menyadari bahwa meskipun sudah lama beroperasi, kegiatan pengolahan ikan asap tidak mengalami perkembangan. Keterbatasan pengetahuan menjadi hambatan utama. Beberapa aspek yang perlu diperbarui meliputi proses produksi ikan asap bersifat tradisional, ketiadaan merek dagang, tidak adanya kemasan eceran khusus, dan penjualan masih tradisional.

Untuk itu pengusul ingin membantu permasalahan dari mitra dengan melalui inovasi alat instalasi pengasapan dan *digital marketing*. Perlu ada rancang bangun alat instalasi pengasapan yang lebih adaptif terhadap kondisi cuaca yang disebut *smart strongbox smoked* yakni lemari besi dua pintu tertutup yang memiliki jarak sekitar 30 cm dari permukaan tanah dan memiliki 8 loyang pengasapan ikan. Alat ini terinspirasi dari oven pemakanan kue dengan menggunakan ruang berbahan plat besi sehingga mampu menghantarkan panas lebih cepat dan lebih merata. Sedangkan dari aspek pemasaran diberikan solusi berupa mendesain merk dagang dan kemasan eceran menarik menggunakan teknologi vacuum sealer, dan membuat akun toko *online*. Peningkatan ekonomi dibidang pangan secara mandiri dan pengetahuan tentang pemanfaatan limbah dapat ditransfer ke kelompok usaha ikan asap tersebut. Pada kegiatan pengabdian ini memiliki ketepatan penyelesaian 2 masalah sekaligus yakni masalah kurangnya teknologi dan metode yang digunakan untuk pengasapan ikan dan penggunaan kayu bakar yang mengganggu ekosistem lingkungan. Sehingga fokus tujuan pengabdian sesuai tematik dan RIRN tercapai dengan maksimal di bidang ekonomi, pangan dan teknologi tepat guna hasil riset.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini yakni persiapan, dan pelaksanaan kegiatan. Tahap Persiapan dengan a). Melakukan observasi awal ke tempat Mitra, b). Melakukan sosialisasi dengan Mitra tentang rencana kegiatan yang akan dilakukan, c). Diskusi dengan Mitra menentukan jadwal dan tempat kegiatan, dan d).

Melaksanakan kegiatan sesuai dengan rencana kegiatan, jadwal kegiatan, dan tempat kegiatan.

Tahap Pelaksanaan dengan a) Melakukan *focus group discussion (FGD)* dengan Mitra; b) Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan dari hasil rancang bangun alat *smart strongbox smoked* dengan teknologi tepat guna; c) Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan dari *smart strongbox smoked*; d) Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan dari alat vacuum sealer; e) Melakukan diskusi desain merk dagang; f) Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan tentang pemasaran digital seperti pembuatan akun toko *online* di aplikasi *shopee*; dan g) Melakukan evaluasi dengan cara menyebar angket untuk mengetahui tingkat pengetahuan dan pemahaman Mitra dari kegiatan PKM tersebut.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada Kamis, 25 Juli 2024 di Desa Bintang Meriah Kecamatan Batang Kuis Kabupaten Deli Serdang.



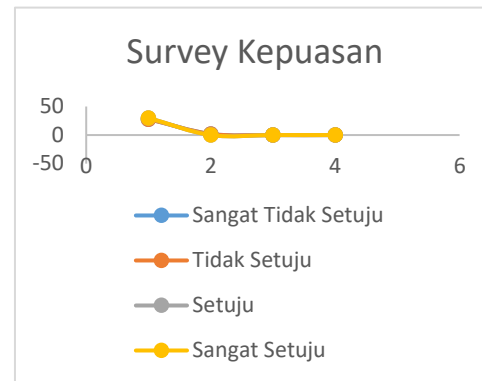
**Gambar 2.** Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Adapun langkah-langkah pelaksanaan kegiatan ini adalah:

### 1. Pelaksanaan Tahap Aspek Produksi

a. Pendidikan dan Pelatihan Penggunaan *Smart Strongbox Smoked*

Pada tahap persiapan, tim sudah berdiskusi tentang ide inovasi alat instalasi pengasapan yang diberi nama *smart strongbox smoked*. Alat ini terinspirasi dari oven pemakaran kue dengan menggunakan ruang berbahan plat besi sehingga mampu menghantarkan panas yang terdistribusi lebih merata. *Smart Strongbox Smoked* ini terdiri dari penggabungan dua lemari besi jadi satu dengan jarak bakar antara kayu bakar dengan ikan asap setinggi 1 meter, dengan 4 baris lapis panggangan ikan. Ukuran alat ini dengan lebar 70 cm dan panjang 90 cm, sehingga total ukuran *smart strongbox smoked* ini adalah panjang 140 cm dan lebar 90 cm. Tidak lupa di ujung alat diberi corong untuk pembuangan asap berlebih. Selain efektif, alat ini diduga efisien dari segi penggunaan kayu bakar dan waktu. Oleh karena panas di alat *smart strongbox smoked* ini cepat terdistribusi merata, maka penggunaan kayu bakar jadi lebih minimal dan akhirnya ikan sale lebih cepat matang. Berikut survei kepuasan terhadap pelatihan yang dilakukan



**Gambar 3.** Survey Kepuasan

Berdasarkan hasil uji coba dan pelatihan, menurut mitra alat ini terbukti lebih efektif digunakan, ikan asap relatif lebih cepat matang dan kering, serta penggunaan kayu dan waktu yang relatif lebih sedikit, mereka juga sangat puas sebanyak 91.5%. Lemari besi teruji membuat perangkat panas didalam ruang terdistribusi secara merata, sehingga menghasilkan panas yang lebih maksimal, alhasil ikan sale akan lebih cepat kering. Sehingga tidak hanya efektif dari segi proses, tetapi terbukti efisien dari segi penggunaan kayu bakar dan waktu.

b. Pendidikan dan Pelatihan Penggunaan Alat *Vacuum Sealer*

Pada keadaan sebelumnya, hasil produk ikan sale hanya akan dijual menggunakan kemasan plastik bungkus sederhana dan seadanya. Jika dibiarkan atau didiamkan dalam sebentar akan memancing lalat untuk hinggap. Sehingga citra ikan asap ini jadi terkesan tidak

higienis, kotor, dan berdebu. Menurut mitra, ikan sale mereka bertahan sekitar 7-10 hari. Namun dengan penggunaan kemasan vacuum sealer, tentunya akan membuat umur produk akan semakin lama. Berdasarkan hasil uji coba, terjadi perubahan kualitas produk kemasan ikan sale mitra yang signifikan. Ada kesan eksklusif, bersih, higienis dari produk ikan sale saat ini. Tentunya ini bisa jadi solusi untuk penyimpanan ikan asap hasil produksi agar bisa bertahan lebih lama dan higienis. Mitra juga mengaku sangat senang dengan perubahan ini yang sebelumnya tidak ada dan sekarang memiliki konsep desain kemasan yang menarik.

## 2. Pelaksanaan Tahap Aspek Pemasaran *Online*

a. Pendidikan dan Pelatihan Desain Merk dan Kemasan Produk  
Sebelumnya pada tahap persiapan tim telah berdiskusi dengan mitra terkait nama produk ikan lele asap yakni Sayur Matinggi. Hal ini terinspirasi dari nama kecamatan kampung halaman yakni kecamatan Sayur Matinggi di Kabupaten Tapanuli Selatan. Selanjutnya dilakukan penyuluhan tentang desain merk usaha dan kemasan penjualan yang menarik untuk menambah tingkat kepercayaan konsumen. Pada informasi branding produk dimulai dengan membuat stiker tempel yang berisi informasi nama usaha

lele asap “Sayur Matinggi”. Menurut peraturan PerBPOM No.31 Tahun 2018 informasi yang harus ada dalam sebuah label produk makanan harus memuat beberapa keterangan paling sedikit mengenai: a. Nama produk., b. Daftar bahan yang digunakan., c. Berat bersih dan isi bersih (*netto*)., d. Nama dan alamat pihak yang memproduksi., e. Informasi Halal produk., f. Tanggal/kode produksi., g. Keterangan kedaluarsa., h. Mencantumkan nomor izin edar (BPOM RI MD). Untuk BPOM belum bisa dicantumkan mengingat merek dagang lele asap “Sayur Matinggi” belum didaftar untuk izin edarnya. Setelah merk usaha, hal yang perlu diupgrade adalah kemasan penjualan. Hal ini penting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen. Pentingnya tentang desain kemasan penjualan ternyata mampu mempengaruhi keputusan pembelian. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Kusumasari dan Supriono (2017) yang menyimpulkan bahwa semakin baik desain kemasan suatu produk, maka tingkat keputusan pembelian akan semakin tinggi.

b. Pendidikan dan Pelatihan Pengelolaan Akun Toko *Online* Shopee  
Pada kegiatan ini dilakukan penyuluhan konsep pemasaran produk berbasis digital, dan juga pendampingan penggunaan dan pengelolaan aplikasi penjualan shopee dengan nama toko “Annisa Sale”. Hal ini dilakukan oleh

tim dan juga bantuan mahasiswa. Pada tahap ini terus dilakukan pendampingan pengelolaan akun toko *online* tersebut. Mitra mengaku sangat senang atas inovasi pemasaran digital tersebut. Upaya pemasaran berbasis *online* ini sejalan dengan kegiatan pengabdian sebelumnya Suharianto dkk (2022), Suharianto dkk (2023), dan Thamrin dkk (2022). Upaya ini dilakukan untuk memaksimalkan peluang penjualan khususnya untuk pangsa pasar di Kota Medan dan sekitarnya. Tentunya mitra berharap dari pemasaran *online* ini mampu meningkatkan permintaan dan volume penjualan produk tersebut. Hal ini sejalan dengan Reken dkk (2020), Ana dkk (2021), Jatmika dan Andarwati (2021) yang menyimpulkan bahwa pemasaran digital (*market place* dan sosial media) terbukti mampu meningkatkan volume penjualan produk secara signifikan.

#### 4. KESIMPULAN

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini kelompok usaha lele asap terlihat sangat antusias mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. Banyak manfaat yang dirasakan langsung dari kegiatan ini oleh mitra. Adapun luaran capaian yang diperoleh mitra adalah 1) Mitra memiliki sebuah *smart strongbox smoked*, 2) Mitra memiliki alat vacuum sealer, dan plastik sealer, 3) Mitra memiliki akun toko *online* shopee yang bernama "Annisa Sale".

4) Mitra memiliki desain kemasan produk penjualan yang menarik, yang terdiri dari stiker merk usaha, 5) Mitra memiliki pengetahuan dan pemahaman mengelola manajemen usaha kecil.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Kami sampaikan ucapan terima kasih kepada DRTPM (Direktorat Riset Teknologi dan Pengabdian Kepada Masyarakat) Kemdikbud Ristek melalui Program Skema PKM Anggaran 2024 dengan Nomor Kontrak Induk : 123/E5/PG.02.00.PM BARU/2024

#### REFERENSI

- Ana, W., Sophan, T. D. F., Nisa, C., & Sanggarwati, D. A. (2021). Pengaruh pemasaran media online dan marketplace terhadap tingkat penjualan produk UMKM collection di sidoarjo. *Media Mahardhika*, 19(3), 517-522.
- Badan Pusat Statistik. 2023. Kabupaten Deli Serdang Dalam Angka 2024. Medan: Badan Pusat Statistik.
- Jatmika, F., & Andarwati, M. (2021, October). Pengaruh *Market Place* dan Media Sosial Terhadap Volume Penjualan. In Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF) (Vol. 5, pp. 2962-2968).
- Kusumasari, A. D., & Supriono, S. (2017). Pengaruh Desain Kemasan Produk Dan Daya

- Tarik Iklan Terhadap Brand Awareness Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Wardah Exclusive Matte Lip Cream (Survei Pada Mahasiswi Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya) (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- Nusantara (JPKMN), 3(2), 919-926.
- Reken, F., Modding, B., & Dewi, R. (2020). Pengaruh Pemasaran Digital Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Ciputra Tallasa Jo Makassar. *Tata Kelola*, 7(2), 142-153.
- Suharianto, J., Sumarno, S., Triono, M. A. A., Sibarani, C. G. G., & Thamrin, T. (2022). Peningkatan Kualitas Produk dan Pemasaran pada Kelompok Usaha Emping Desa Baru Pasar VIII Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 3(2.1 Desember), 927-933.
- Suharianto, J., Thamrin, T., Sumarno, S., Hasibuan, A. F., & Sibarani, C. G. G. T. (2023). Diversifikasi Produk dan Optimalisasi Pemasaran Digital Kelompok Pengrajin Besi di Kelurahan Mencirim Kecamatan Binjai Timur Kota Binjai. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 4(4), 5211-5218.
- Thamrin, Sumarno dan Suharianto, J. (2022). Eskalasi Produksi dan Kualitas Arang Melalui Konsep “Smart Burning Drum” Pada Kelompok Petani Kelapa Desa Sei Kepayang Kabupaten Asahan. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*