LAPORAN AKHIR
KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
SKEMA KOMPETITIF

PEMBERDAYAAN KELOMPOK 'AISYIYAH DI KECAMATAN POLANHARJO KABUPATEN KLATEN PROVINSI JAWA TENGAH MELALUI DIVERSIFIKASI PENGOLAHAN IKAN NILA DAN MANAJEMEN PEMASARAN

Dosen Pelaksana:

Titisari Juwitaningtyas S.T.P., M.Sc. (NIY. 60160962)

Dwi Normawati, S.T., M.Eng (NIY. 60160978)

Anna Hendri Soleliza Jones, S.Kom, M.Cs (NIY. 60110647)

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dibiayai oleh LPPM UAD dalam skema Hibah Pengabdian Masyarakat Reguler dengan Nomor Kontrak L1/SPK-PPM-68/LPPM-UAD/IV/2019

UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN

2020

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA KOMPETISI

1.	Judul	: Pemberdayaan Kelompok 'Aisyiyah Di Kecamatan Polanharjo Kabupaten Klaten Provinsi Jawa Tengah Melalui Diversifikasi Pengolahan Ikan Nila Dan Manajemen Pemasaran
2.	Bidang ilmu	: Teknologi Pangan
3.	Ketua Pelaksana	
	a. Nama	: Titisari Juwitaningtyas, S.T.P., M.Sc.
	b. Jenis Kelamin	: Perempuan
	c. NIDN	: 0506018902
	d. Disiplin ilmu	: Teknologi Pangan
	e. Pangkat, Golongan	: Asisten Ahli, III B
	f. Fak./Program Studi	: Teknologi Industri/ Teknologi Pangan
	g. Perguruan Tinggi	: Universitas Ahmad Dahlan
	h. Alamat kantor	: Jl. Ringroad Selatan, Tamanan, Bantul, DIY
	i. Telepon/faksimile	: (0274) 563515
	j. Alamat rumah	: Jl. Ireda 58 Keparakan, Mergangsan, Yogyakarta
	k. Telepon/HP	: 087848404140
	l. Email	: titisari.juwitaningtyas@tp.uad.ac.id
4.	Anggota	
	a. Anggota 1	: Dwi Normawati, S.T., M.Eng
	b. Anggota 2	: Anna Hendri Soleliza Jones, S.Kom, M.Cs.
5.	Mahasiswa yang Terlibat	
	a. Nama Mahasiswa	: Indah Nur Rahma Syafirah NIM: 1700033006
	b. Nama Mahasiswa	: Syahrani Lonang NIM: 1700018079
	c. Nama Mahasiswa	: Aldiansyah NIM: 1800018165
6.	Mitra Kegiatan	: PCA Polanharjo, Kab. Klaten
7.	Lokasi Kegiatan	: Kel. Ponggok, Kec. Polanharjo, Kab. Klaten
8.	Pelaksanaan Kegiatan	: 7 September, 26 September, 1 Oktober, 21 November 2020
9.	Biaya dikeluarkan	
	a. UAD	: Rp 10.000.000
	b. Luar UAD	: -
	Total	: Rp 10.000.000

Mengetahui,
Dekan FTI

Sunardi, S.T., M.T., Ph.D.

Yogyakarta, 21 Desember 2020
Pelaksana,

Titisari Juwitaningtyas, S.T.P., M.Sc.

Kepala LPPM UAD

Anton Yudhana, S.T., M.T., Ph.D
NIDN: 0508087601

SURAT PERNYATAAN

Dengan surat ini kami menyatakan bahwa PPM :

Judul PPM	: Pemberdayaan Kelompok 'Aisyiyah Di Kecamatan Polanharjo Kabupaten Klaten Provinsi Jawa Tengah Melalui Diversifikasi Pengolahan Ikan Nila Dan Manajemen Pemasaran
Ketua Pelaksana	
Nama Lengkap dan Gelar	: Titisari Juwitaningtyas, S.T.P., M.Sc.
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pangkat dan Golongan	: III B
Jabatan Fungsional	: Asisten Ahli
Fakultas/Jurusan	: Teknologi Industri/ Teknologi Pangan
Alamat	: Jl. Ireda 58 Mergangsan, Yogyakarta
Nomor Telepon/HP	: 087848404140
E-mail	: titisari.juwitaningtyas@tp.uad.ac.id
Jumlah Anggota Pelaksana	: 2 Orang
a. Nama Anggota 1	: Dwi Normawati, S.T., M.Eng.
b. Nama Anggota 2	: Anna Hendri Soleliza Jones, S.Kom., M.Cs.
Lama PPM	: 8 Bulan
Biaya yang diperlukan	
a. Sumber UAD	: Rp 10.000.000,00
b. Sumber Lain	: Rp 0
Jumlah	: Rp 10.000.000,00

Telah direvisi sesuai dengan masukan dan petunjuk yang disampaikan reviewer.

Mengetahui :
Reviewer,

Anton Yudhana, S.T., M.T., Ph.D.
NIY. 60010383

Yogyakarta, 12 Januari 2021
Pelaksana,

Titisari Juwitaningtyas, S.T.P., M.Sc.
NIY. 60160962

DAFTAR ISI

Lembar Pengesahan..... ii
Surat Pernyataan Revisi..... iii
Daftar Isi..... ii
Ringkasan..... v
1. Pendahuluan..... 4
2. Analisis Situasi..... 4
3 Solusi Masalah..... 6
4 Metode Pelaksanaan..... 7
5 Hasil, Pembahasan dan Dampak..... 8
6 Kesimpulan dan Saran..... 16
7 Daftar Pustaka..... 17

Lampiran

1. Borang Capaian Pengabdian Masyarakat
2. Tabel Keberdayaan Mitra
3. Artikel Publikasi Seminar Hasil PPM (Bukti Luaran)
4. Daftar Hadir Kolokium
5. CD (Aplikasi Mitigasi Bencana dan Video Pelatihan)

RINGKASAN

Program Pengabdian Masyarakat (PPM) dilakukan oleh Tim Dosen Prodi Teknologi Pangan dan Teknik Informatika UAD yang bekerja sama dengan mitra yaitu Pimpinan Cabang 'Aisyiyah (PCA), Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah melimpahnya komoditas ikan nila namun belum ada teknologi pengolahan untuk meningkatkan nilai jualnya. Selain itu, lokasi desa yang jauh dari perkotaan menyebabkan akses pemasaran yang sulit dijangkau. Tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah melatih mitra untuk mengaplikasikan teknologi pengolahan pangan serta teknologi pemasaran online untuk meningkatkan nilai jual dan daya jangkau produk.

Pengabdian ini melibatkan 3 orang dosen dan 3 orang mahasiswa yang berasal dari Prodi Teknologi Pangan (Indah Nur Rahma Syafirah, NIM: 1700033006) dan Prodi Teknik Informatika (Syahrani Lonang, NIM: 1700018079 dan Aldiansyah NIM: 1800018165). Mahasiswa berperan dalam pembuatan video tutorial, penyiapan alat dan bahan, pengurusan keperluan adiministrasi, serta pelaksana teknis pada saat kegiatan di lokasi pengabdian.

Kegiatan pengabdian ini dilakukan pada tanggal 7 September, 26 September, 1 Oktober, 21 November 2020 dengan metode pelatihan secara tatap muka. Peserta merupakan ibu-ibu PCA seluruh Kecamatan Polanharjo, Kab. Klaten sebanyak 20 orang. Peserta merupakan kelompok masyarakat yang tidak berdaya secara ekonomi. Pelatihan yang dilakukan terdiri dari 3 jenis pelatihan yaitu pelatihan pembuatan nugget ikan nila, pelatihan pembuatan kerupuk ikan nila, dan pelatihan penggunaan berbagai saluran atau media pemasaran *online*. Dari pelatihan tersebut dihasilkan 2 jenis produk yang dibuat langsung oleh peserta yaitu nugget ikan nila dan kerupuk ikan nila. Selain itu, peserta juga memahami penggunaan *e-commerce* berbasis website dengan alamat www.ofood.id, Instagram, dan Facebook Ads. Berdasarkan pengukuran, didapatkan hasil yaitu pengetahuan dan keahlian mitra dalam pengolahan dan pemasaran produk ikan nila meningkat setelah pelatihan. Kegiatan pengabdian ini telah dimuat pada surat kabar Harian Jogja pada hari Sabtu tanggal 3 Oktober 2020 dan dipresentasikan pada Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat oleh LPPM UAD di Yogyakarta tanggal 21 November 2020. Publikasi ilmiah disajikan dalam prosiding Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan 2020 dengan judul "Pelatihan penerapan teknologi toko online dan sosial media untuk pemasaran produk olahan ikan nila bagi ibu-ibu di Pimpinan Cabang 'Aisyiyah Polanharjo Klaten" Hal. 355-364 e-ISSN: 2686-2964. Kegiatan PPM didokumentasikan pada video yang diunggah pada tautan berikut https://www.youtube.com/watch?v=RUrWwQyx2fE.

Kata kunci : Polanharjo, pemasaran online, nugget nila, kerupuk nila, ikan nila

I. PENDAHULUAN

Kecamatan Polanharjo merupakan daerah penghasil Ikan Nila terbesar di Klaten. Kecamatan Polanharjo memiliki luas 23,84 km^2 dengan kepadatan penduduk 1.535/km^2 tersebar di 18 kelurahan. Kecamatan Polanharjo menjadi daerah yang sangat cocok untuk budidaya ikan air tawar yaitu Ikan Nila. Produksi Ikan Nila pertahun lebih dari 10 ton hingga 18 ton pertahun. Para petani budidaya Ikan Nila mengeluhkan banyaknya kendala pemasaran sehingga terjadi ketidakefektifan pemasaran hasil panen dikarenakan pemasaran Ikan Nila bergantung pada pembeli sektor rumah makan dan para pedagang besar saja. Budidaya Ikan Nila bisa dipanen di usia 4 bulan, akan tetapi pemasaran tidak maksimal maka terpaksa masa panen ditunda hingga 6 bulan, hal ini menyebabkan para petani mengeluarkan biaya tambahan untuk kebutuhan pakan yang semestinya sudah bisa dipanen. Untuk menanggulangi permasalahan tersebut, Ikan Nila yang telah dipanen diolah menjadi produk makanan olahan yang tahan lebih lama. Sehingga rentang pemasaran produksi bisa lebih lama dan lebih luas.

Pimpinan Daerah Aisyiyah (PDA) wilayah Kabupaten Klaten membawahi Pimpinan Cabang Aisyiyah (PCA) di seluruh Kecamatan di Klaten. Salah satunya adalah PCA di Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten. anggota Aisyiyah di PCA Polanharjo 80% adalah ibu-ibu yang tidak mandiri secara ekonomi yang masih kurang mempunyai keterampilan khusus, dikarenakan Ibu-ibu Aisyiah Polanharjo didominasi oleh ibu rumah tangga, janda dan pensiunan guru, yang tidak produktif sehingga tidak berdaya ekonomi. Pendapatan per kapita kecamatan Polanharjo relatif tinggi, namun tidak rata di setiap desa, hanya desa-desa yang memiliki objek wisata alam saja. Kecamatan Polanharjo memiliki beberapa desa yang miskin yaitu Borongan, Keprabon, Kapungan, dan Turus dimana tingkat pendapatan per kapita desa sangat rendah dan banyak pengangguran yang sebagian besar adalah ibu-ibu.

Berdasarkan penelitian Juwitaningtyas (2017) mengenai *Good Handling Practices* (GHP) pada ikan segar, solusi yang ditawarkan untuk

mengatasi permasalahan yang terjadi di kecamatan Polanharjo adalah mengenalkan dan memberikan pelatihan pengolahan produk makanan olahan Ikan Nila kepada mitra dengan teknologi frozen food, serta memberikan pelatihan dan sosialisasi penggunaan web e-commerce, media sosial dan marketplace yang telah ada untuk meningkat pemasaran hasil produk olahan Ikan Nila. Metode yang digunakan dalam penyelesaian masalah tersebut dengan tahapan-tahapan yaitu pertama, koordinasi dan administrasi dengan mitra, kedua, melaksanakan kegiatan inti yang terdiri dari pelatihan dan sosialisasi. Pelatihan dan sosialisasi yang diberikan yaitu **Pemberdayaan Kelompok 'Aisyiyah di Kecamatan Polanharjo Kabupaten Klaten Provinsi Jawa Tengah Melalui Diversifikasi Pengolahan Ikan Nila dan Manajemen Pemasaran.** Tahap terakhir adalah evaluasi kegiatan dilakukan 6 bulan setelah program selesai. Dalam pelaksanaan seluruh rangkaian kegiatan, tim PKM bekerjasama dengan Pimpinan Daerah Aisyiyah (PDA) Kabupaten Klaten khususnya Majelis Ekonomi dan Ketenagakerjaan yang telah terlebih dahulu berkecimpung dalam kegiatan memajukan ekonomi masyarakat, serta program ini berpartisipasi dan mendukung program Gerakan Memasyarakatkan Makan Ikan (GEMARIKAN) dalam upaya meningkatkan gizi masyarakat Indonesia serta minat konsumsi ikan sebagai salah satu sumber protein utama dalam pola konsumsi dan budaya masyarakat Indonesia.

Hasil yang diharapkan dari kegiatan pengabdian ini dapat meningkatkan pengetahuan mitra mengenai cara mengeolah produk makanan olahan Ikan Nila serta memasarkan produk olahan tersebut. Untuk menyebarluaskan kegiatan pengabdian masyarakat, tim menargetkan beberapa luaran, yaitu artikel pengabdian di jurnal nasional, artikel pada media massa, video kegiatan, dan website pemasaran.

BAB II
ANALISIS SITUASI

Pimpinan Daerah Aisyiyah (PDA) wilayah Kabupaten Klaten membawahi Pimpinan Cabang Aisyiyah (PCA) di seluruh Kecamatan di Klaten. Salah satunya adalah PCA di Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten. PCA Polanharjo memiliki Pimpinan Ranting Aisyiah (PRA) disetiap desa. Hasil wawancara dengan Ibu Nunuk selaku sekertaris PCA Kecamatan Polanharjo menjelaskan bahwa anggota Aisyiyah di PCA Polanharjo 80% adalah ibu-ibu yang tidak mandiri secara ekonomi yang masih kurang mempunyai keterampilan khusus, dikarenakan para Ibu-ibu Aisyiah Polanharjo didominasi oleh para Ibu-ibu rumah tangga, janda dan pensiunan guru, dimana rata-rata hidup sehari-hari tidak didampingi oleh anak-anak mereka dikarenakan anak-anak usia produktif di Kecamatan Polanharjo sebagian besar memilih bekerja dan menetap di luar Klaten. Pendapatan per kapita kecamatan Polanharjo relatif tinggi, namun tidak rata di setiap desa, hanya desa-desa yang memiliki objek wisata alam saja. Kecamatan Polanharjo memiliki beberapa desa yang miskin yaitu borongan, keprabon, kapungan, turus dimana tingkat pendapatan per kapita desa sangat rendah dan banyak pengangguran yang sebagian besar adalah para ibu-ibu.

Kecamatan Polanharjo merupakan daerah penghasil Ikan Nila terbesar di Klaten [1]. Kecamatan Polanharjo memiliki luas 23,84 km^2 dengan kepadatan penduduk 1.535/km^2 yang tersebar di 18 kelurahan. Kecamatan Polanharjo memiliki banyak sumber mata air menyebabkan daerah Polanharjo menjadi daerah yang sangat cocok untuk budidaya ikan air tawar salah satu jenis ikan yang menjadi popular dibudidayakan yaitu Ikan Nila. Jumlah produksi Ikan Nila Pertahun mencapai lebih dari 10 toh hingga 18 ton pertahun [2]. Para petani budidaya Ikan Nila di Kecamatan Polanharjo mengeluhkan banyaknya kendala pemasarah sehingga terjadi ketidak efektifan pemasaran hasil panen dikarenakan pemasaran Ikan Nila bergantung pada pembeli dari sektor Rumah Makan dan para pedang besar saja. Budidaya Ikan Nila bisa dipanen pada usia 4 bulan, akan tetapi pemasaran tidak maksimal maka terpaksa masa panen ditunda hingga 6 bulan, hal

ini menyebabkan para petani mengeluarkan biaya lagi untuk kebutuhan pakan Ikan Nila yang semestinya sudah bisa dipanen. Untuk menanggulangi permasalahan tersebut, Ikan Nila yang telah dipanen bisa diolah menjadi produk makanan olahan yang tahan lebih lama. Sehingga rentang pemasaran produksi bisa lebih lama.

Ikan Nila merupakan jenis ikan yang hidup di air tawar. Ikan nila diintroduksi dari Afrika bagian timur pada tahun 1969, ikan nila saat ini menjadi ikan peliharaan kolam- kolam air tawar yang sangat populer di Indonesia. Ikan Nila merupakan ikan peliharaan yang memiliki ukuran sedang dimana panjang total (moncong sampai ekor) mencapai sekitar 30 cm, terkadang ada yang lebih dan ada yang kurang dari ukuran tersebut. Ikan Nila memiliki sirip punggung (*pinnae dorsalis*) yang memiliki duri dengan jumlah 16-17 duri (tajam) dan 11-15 jari-jari (duri lunak), dan Ikan Nila juga memiliki sirip dubur (*pinnae analis*) dengan 3 duri dan 8-11 jari-jari. Ikan Nila memiliki tubuh berwarna kehitaman/keabuan dan kemerahan dan memilki garis gelap melintang (belang) yang semakin dewasa ikan warna akan semakin mengabur [3]. Ikan Nila merupakan Ikan yang memiliki komoditas yang banyak dikembangkan karena permintaan pasar akan komoditas ini cukup tinggi, rasa daging Ikan Nila yang enak, harga yang masih relatif stabil dan sangat terjangkau. Pemeliharaan serta budidaya yang sangat mudah, makanan alami Ikan Nila adalah plankton, tumbuhan air dan berbagai hewan air lainnya. Sedangkan makanan buatan untuk budidaya Ikan Nila berkadar protein sekitar 25 % sehingga biaya pakan untuk budidaya relative rendah [4].

Gambar 1. Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*)

Ikan Nila merupakan ikan air tawar yang tidak terlalu bau amis dan mudah untuk diolah menjadi berbagai macam makanan olahan seperti olahan makan

ringan (kripik), frozen food, abon, presto dan lain-lain. Ikan Nila mengandung vitamin B12 yang merupakan salah satu senyawa untuk tubuh dalam menjaga energi. Ikan Nila juga memiliki kandungan tinggi protein, vitamin dan mineral serta rendah lemak, baik dikonsumsi oleh orang sakit atau lanjut usia yang memiliki resiko penyakit jantung, kolesterol tinggi dan tekanan darah tinggi [5]. Kandungan komposisi Ikan Nila berdasarkan Daftar Komposisi Bahan Makanan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Komposisi Ikan Nila per 100 gram [6]

Kandungan Gizi		Kandungan Gizi	
Energi (kal)	89,00	Besi (mg)	1,50
Protein (g)	18,70	Vitamin A (RE)	6,00
Lemak (g)	1,00	Vitamin C (mg)	0
Karbohidrat (g)	0	Vitamin B (mg)	0,03
Kalsium (mg)	96,00	Air (g)	79,70
Fosfor (mg)	29,00	BOD (%)	80,00

Sumber : Daftar Komposisi Bahan Makanan (2004)

Ikan Nila sangat mudah didapatkan di Kecamatan Polanharjo dan hasil panen yang sangat melimpah membuat harga jual Ikan Nila segar relatif sangat murah. Pemasaran Ikan Nila segar di Kecamatan Polanharjo hanya bergantung dari pembeli sekto rumah makan dan pedangang besar, hal ini menyebabkan kendala pemasaran dikarenakan Ikan Nila dipanen setiap 4 bulan, sedangkan pembeli belum tentu ramai setiap musim panen. Untuk mengatasi hal tersebut terkadang para petani Ikan Nila menunda memanen Ikan Nila menjadi 6 bulan, ini menyebabkan peningkatan biaya pakan.

Ikan Nila biasanya dimasak dengan cara digoreng dan dibakar bisa juga diolah mejadi cemilan ataupun olahan frozen food yaitu otak-otak, nugget, sosis dan nugget olahan yang bernilai ekonomi tinggi. Ikan Nila memiliki tektur daging yang lembut dan rasanya yg gurih, sehingga Ikan Nila bisa mejadi bahan makanan yang sangat mudah diolah menjadi produk olahan makanan frozen food. Produk olahan makanan frozen food saat ini banyak digemari oleh masyakat karena penyajiannya mudah dan cepat. Produk olahan makanan frozen food lebih tahan lama jika disimpan dalam freezer, sehingga pemasarannya pun bisa lebih luas. Sehingga dengan memanfaatkan hasil panen Ikan Nila yang melimpah dioleh

menjadi Produk Olahan Makanan Frozen Food, dapat menjadi salah satu solusi bagi petani dalam pemasaran Ikan Nila.

Pemberdayaan kepada ibu-ibu Aisyiah Kabupaten Klaten dilakukan dengan memberikan pelatihan pembuatan Produk Makanan Olahan Ikan Nila, Manajemen Pemasaran, serta Perancangan Desain Kemasan dan Citra Produk guna meningkatkan kemandirian ekonomi sehingga mengurangi kemiskinan dan tingkat pengangguran, serta membuka lahan pekerjaan baru di Kecamatan Polanharjo. Melalui kerjasama dengan PDA Klaten khususnya Majelis Ekonomi dan Ketenagakerjaan melalui PCA Kecamatan Polanharjo. Tim PKM akan mendatangkan narasumber yang telah berpengalaman dalam pengolahan makanan berbahan Ikan untuk berbagi pengetahuan dan keterampilan kepada masyarakat untuk meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan keluarga. Program ini juga untuk berpartisipasi dan mendukung program pemerintah yaitu Gerakan Memasyarakatkan Makan Ikan (GEMARIKAN) dalam upaya meningkatkan gizi masyarakat Indonesia serta minat untuk menkonsumsi ikan sebagai salah satu sumber protein utama dalam pola konsumsi dan budaya masyarakat Indonesia [7]. Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan [8] konsumen menghendaki kesegaran dalam mengkonsumsi ikan. Maka dari itu, penjagaan mutu atau kualitas ikan menjadi hal yang sangat penting untuk dilakukan oleh petani ikan. Berdasarkan analisis situasi diatas dan kesepakatan bersama mitra (Gambar 2), didapat beberapa masalah prioritas yang dihadapi mitra adalah

a. Hasil panen Ikan Nila yang melimpah serta pemasaran yang tidak maksumal sehingga perlu pengolahan Ikan Nila menjadi produk makanan frozen food yang lebih tahan lama sehigga pemasaraan menjadi lebih luas.
b. Banyaknya ibu-ibu rumah tangga yang kurang produktif dan tidak berdaya ekonomi sehingga kurangnya pendapatan menyebabkan tingkat kemiskinan masih tinggi di beberapa desa di Kecamatan Polanharjo.
c. Mitra tidak mengerti cara pemasaran produk olahan Ikan Nila apabila sudah terbentuk, sehingga perlu diadakan pelatihan cara pemasaran produk berbasis *website* dan media sosial

BAB III
SOLUSI PERMASALAHAN

1. Aspek Teknologi Pengolahan Berbasis Komoditas

Permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah melimpahnya komoditas ikan nila serta belum adanya teknologi pengolahan yang mampu untuk meningkatkan nilai ekonomis produk. Berdasarkan penelitian yang dilakukan [8], ikan merupakan komoditas pangan yang sangat rentan terhadap penurunan kualitas. Penanganan yang salah terhadap ikan akan mengakibatkan ikan mudah busuk dalam waktu yang singkat. Maka dari itu, dibutuhkan teknologi pengolahan tepat guna yang mampu meningkatkan nilai guna serta nilai ekonomis ikan. Diversifikasi pengolahan ikan seperti mengolahnya menjadi nugget ikan nila dan kerupuk ikan nila mampu menjawab permasalahan tersebut.

Nugget merupakan produk olahan pangan yang mempunyai segmentasi konsumen yang besar. Produk olahan ini digemari oleh berbagai kalangan mulai dari anak kecil, remaja, sampai dengan orang tua baik laki-laki maupun perempuan. Rasanya yang lezat, bergizi tinggi, serta dapat disantap dalam kondisi apapun membuat produk nugget memiliki banyak peminat. Istilah nugget biasanya diikuti dengan nama jenis dagingnya, seperti nugget ikan, nugget udang, nugget ayam, nugget sapi, nugget kelinci, nugget kerbau, dan nugget kambing atau domba. Nugget merupakan makanan yang biasanya berbentuk bulat dan dibuat dari campuran daging sapi atau ikan, tepung, putih telur, bumbu- bumbu seperti bawang putih, bawang merah, merica yang digiling dan kemudian direbus dengan air mendidih. Nugget yang baik memiliki standar baku mutu yakni memiliki bau normal (khas daging), rasanya gurih, bertekstur kenyal, memiliki kadar protein minimal 9% b/b, lemak maksimal 2% b/b dan tidak mengandung boraks. Kekenyalan nugget dipengaruhi oleh banyaknya tepung tapioka yang digunakan. Semakin banyak tepung tapioka yang ditambahkan, semakin kenyal pula nugget yang dihasilkan.

Kerupuk ikan merupakan produk olahan berbasis tepung tapioka dan ikan nila. Kerupuk ikan banyak dijumpai di daerah dekat perairan (sungai maupun laut)

karena merupakan olahan yang tepat untuk memunculkan citarasa ikan serta mempunyai umur simpan yang lama. Pembuatannya pun sangat mudah sehingga dapat diaplikasikan pada industri rumah tangga.

Pada program PKM ini masyarakat diberikan pelatihan mengenai teknologi pengolahan ikan nila segar menjadi nugget ikan dan kerupuk ikan. Diversifikasi pengolahan ikan nila menjadi produk nugget dan sosis merupakan salah satu upaya dalam memperpanjang umur simpan produk. Selain itu juga meningkatkan nilai ekonomis ikan nila segar sehingga mampu meningkatkan pendapatan masyarakat. Luaran yang diharapkan pada program ini adalah produk berbentuk nugget dan kerupuk yang terbuat dari ikan nila.

2. Aspek Manajemen Pemasaran berbasis Teknologi Informasi

Pemasaran menjadi sebuah masalah yang cukup besar bagi mitra. Sistem pemasaran yang digunakan saat ini masih bergantung pada pasar atau dapat disebut mempunyai karakteristik menarik (*pull*). Sistem tersebut mempunyai kelemahan yaitu adanya ketergantungan yang besar pada pasar. Produsen dalam hal ini adalah mitra, mempunyai keterbatasan jumlah produksi hanya sesuai dengan jumlah pesanan. Hal tersebut dapat ditanggulangi dengan melakukan analisis dan strategi pemasaran yang lebih baik. Mitra harus melakukan analisis STP (*segmentation*, *targeting*, dan *positioning*) terhadap konsumen dan calon konsumen yang akan dibidik. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka dibutuhkan pendampingan atau pelatihan dalam hal pemasaran. Di dalam pelatihan ini, produsen akan diberikan pembekalan mengenai ilmu pemasaran praktis sekaligus optimalisasi penggunaan teknologi (*web e-commerce* dan media sosial) untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas. Luaran dari solusi yang ditawarkan ini adalah mitra dapat mempunyai segmentasi pasar yang jelas, mitra dapat melakukan perkiraan (*forecasting*) produksi, serta mitra mampu memanfaatkan teknologi untuk media pemasaran.

BAB IV
METODE PELAKSANAAN

Untuk melaksanakan solusi dari permasalahan yang telah ditawarkan dibutuhkan strategi tahapan program pengabidan yang harus dilakukan. Berikut penjelasan tahapan- tahapan kegiatan yang dilakukan :

1. Persiapan
    a. Survey : Pada tahapan ini tim melakukan survey lapangan ke lokasi mitra, melihat kondisi mitra, sharing dan diskusi tentang permasalahan yang sedang dihadapi oleh mitra.
    b. Koordinasi dan administrasi : Pada tahapan ini tim melakukan koordinasi dan membuat rencana kegiatan tentang PKM yang akan dilakukan.
        1) Ketua : Titisari Juwitaningtyas. Bertugas mengurus urusan administrasi beseta surat menyurat dengan mitra, serta mempersiapkan proposal untuk pengajuan pendanaan.
        2) Anggota 1 : Dwi Normawati. Bertugas melalukan diskusi dan negosiasi perihal kegiatan apa saja yang akan dilakukan, sekaligus sebagai komunikator antara Tim PKM dengan Mitra.
        3) Anggota 2 : Anna Hendri S.J. Bertugas sebagai penyedia sarana dan prasarana pada tahap survey dan koordinasi antara Tim PKM dengan Mitra.
2. Kegiatan Inti
    a. Pelatihan Pembuatan Produk Makanan Olahan Ikan Nila

        Pada kegiatan ini peserta pelatihan adalah ibu-ibu PCA Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten yang akan diundang mengikuti Pelatihan Pengolahan Produk Makanan Olahan Ikan Nila. Para peserta diajak untuk mempraktikkan cara mengolah Ikan Nila. Proses pembuatan nugget ikan dan kerupuk ikan.
    b. Pelatihan Pemasaran melalui Media Online dan Pengelolaan *e-commerce*. Pada kegiatan ini, tim PKM mengembangkan media

pemasaran berupa web dan pengelolaan media sosial. Tahapan kegiatan sebagai berikut :

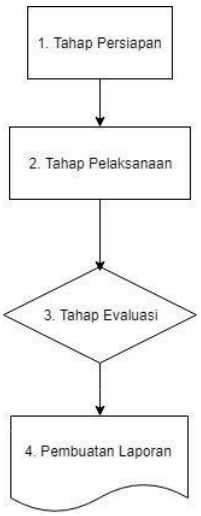
1) Melakukan analisis kebutuhan perangkat keras, perangkat lunak, sumber daya manusia, database, prosedur /SOP dan dokumentasi.
2) Memilih media web sebagai show room dan official web.
3) Mengumpulkan data sebagai konten web, berupa gambar, naskah/teks, dan videao.
4) Merancangan database dan tampilan halaman web yang disesuaikan dengan kebutuhan pemasaran.
5) Membuat nama domain dan pendaftaran sewa domain-hosting web.
6) Membuat web dan memasangnya di hosting-domain.
7) Pembekalan materi pengelolaan web kepada calon admin web dari pihak mitra.
8) Membuat dan mengelola akun media social
9) Mendaftar keikutsertaan dalam media marketplace yang telah ada
10) Sosialisasi materi kolaborasi web dan media sosial kepada para peserta.
11) Pendampingan pengelolaan media pemasaran berbasis e-commerce.

3. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

a. Mitra yaitu Ibu-ibu Aisyiah PCA Kecamatan Polanharjo berpartisipasi aktif dalam mengikuti seluruh rangkaian rencana kegiatan PKM.
b. Mitra menyediakan bahan baku (Ikan Nila) serta alat dan bahan pengemasan saat dibutuhkan dalam pelatihan pegolahan produk makanan olahan Ikan Nila.
c. Mitra menyediakan materi yang dibutuhkan untuk dimasukan dalam website atau sosial media. Materi yang dibutuhkan antara lain foto, keterangan harga, serta product knowledge lainnya.
d. Anggota PCA Polanharjo akan ditunjuk salah satu menjadi admin, bertugas untuk mengelola website dan sosial media yang telah dibuta untuk lebih memperluan jangkauan pemasaran produk-produk makanan olahan Ikan Nila yang dihasilkan.

4. Evaluasi dan Pendampingan

Evalusi dilakukan dengan memantau dengan cara berdiskusi langsung bersama mitra, melakukan pantauan website dan laporan keuangan mitra terkait hasil penjualan produk apakah mengalami peningkatan atau tidak.



Gambar 3. Alur Tahapan Kegiatan PKM

Program yang disusun oleh Tim PKM merupakan program yang dibutuhkan oleh mitra. Permasalahan didapatkan dengan survey lapangan dan wawancara langsung bersama mitra. Dikarenakan program ini merupakan program yang dibutuhkan mitra maka program ini akan terus dilanjutkan oleh mitra. Termasuk di dalamnya adalah kepemilikan atas hasil usaha, yaitu hasil penjualan keripik salak dan kepemilikan website, sepenuhnya akan dimiliki oleh mitra. Tim PKM akan terus berhubungan baik dengan mitra sehingga mitra dapat memperoleh pakar-pakar dari universitas yang dibutuhkan sesuai dengan bidang permasalahan yang dihadapi mitra ke depannya. Kepakaran dan Tugas Tim dalam kegiatan ini ditampilkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Kepakaran Tim Pengabdian Kepada Masyarakat

No.	Nama Anggota Tim PKM	Bidang Kepakaran	Tugas
1.	Titisari Juwitaningtyas	Teknologi Pangan	• Melakukan sosialisasi praktik penanganan ikan yang baik (GHP) • Melakukan pelatihan pengolahan ikan nila menjadi Nugget Ikan dan kerupuk Ikan
2.	Dwi Normawati	Teknik Informatika	• Melakukan pendampingan pembuatan website dan pengelolaan pelatihan manajemen • Melakukan pendampingan pembuatan web, pengelolaan media sosial, dan pengelolaan *marketplace*
3.	Anna Hendri S.J	Teknik Informatika	• Melakukan pendampingan pembuatan Logo dan Label Kemasan Produk • Melakukan pelatihan pengelolaan web, sosial media, dan marketplace.

			• Melakukan analisis visitor yang berlanjut ke keputusan order produk yang dipasarkan melalui web.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan 4 orang mahasiswa yang berasal dari Prodi Teknologi Pangan UAD (2 orang) dan Prodi Teknik Informatika UAD (2 orang). Mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini yaitu:

1. 1700018079 - Syahrani Lonang - Teknik Informatika, bertugas sebagai videografer, desain grafis, dan perkap
2. 1700033006 - Indah Nur Rahma Syafirah - Teknologi Pangan, bertugas sebagai pendamping pelatihan pengolahan produk
3. 1800018165 - Aldiansyah - Teknik Informatika, bertugas sebagai perancang website dan media sosial
4. 1700033037 - Ma'ruf Rois Indrasta - Teknologi Pangan, bertugas sebagai videografer dan dokumentasi kegiatan.

BAB V
HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa teknologi pengolahan ikan nila yaitu produk nugget nila dan kerupuk nila beserta website pemasaran online dan akun media sosial yaitu berupa Facebook serta Instagram, video tutorial penggunaan *website* dan akun media, publikasi pada media serta draft pendaftaran HKI yaitu hak cipta pada teknologi yang telah dihasilkan. Kegiatan ini diawali dengan pembuatan video tutorial pembuatan kerupuk ikan nila dan nugget ikan nila (Gambar 4.1.)

Berikut ini adalah dokumentasi kegiatan pelatihan pembuatan produk nugget ikan nila, kerupuk ikan nila, dan juga pelatihan pemasaran online.

a. Teknologi pengolahan ikan nila menjadi nuget nila

Gambar 4.1. Persiapan pengolahan ikan nila

Gambar 4.2. Proses pengolahan nugget ikan nila

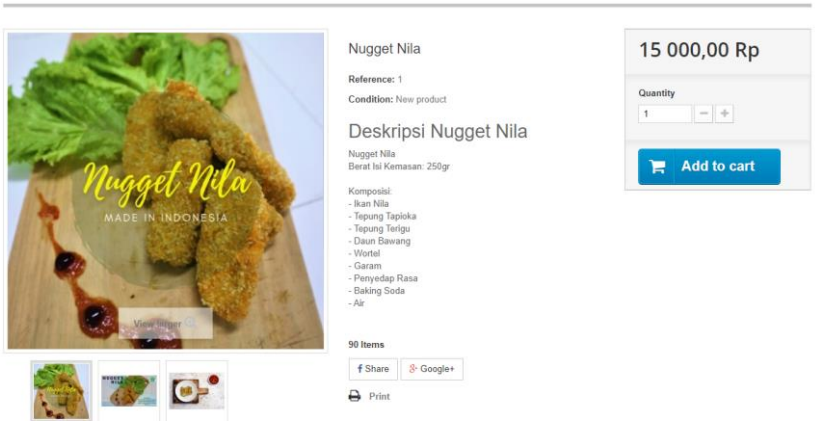
b. Teknologi pengolahan ikan nila menjadi kerupuk nila

Gambar 4.3. Proses pengolahan kerupuk ikan nila

c. Website pemasaran hasil pengolahan nila

Pelatihan pemasaran secara online melalui web juga diberikan pada kegiatan pengabdian ini. Pemasaran melalui website dilakukan dengan cara membuat website sebagai sarana penjualan. Tampilan website untuk penjualan hasil olahan ikan nila dari kelompok ibu-ibu 'Aisyiyah dapat dilihat pada link https://www.ofood.id. Gambar berikut ini merupakan tangkapan layar dari website tersebut:

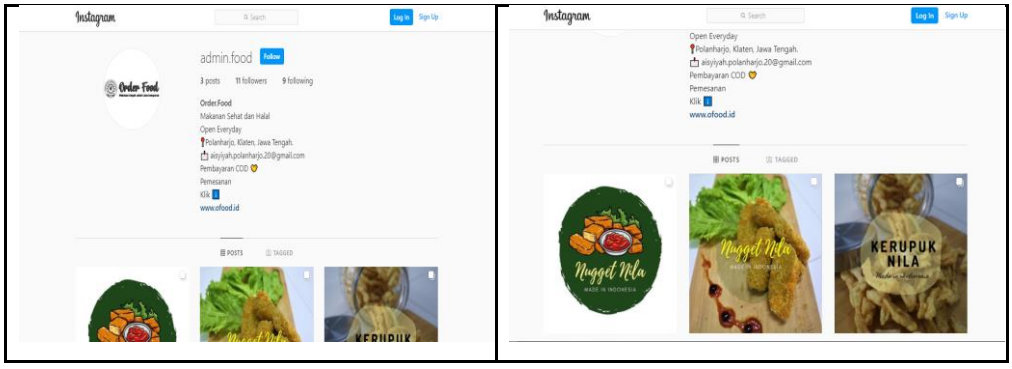
Gambar 4.4. Tampilan website ofood.id



Gambar 4.5. Tampilan Produk Nugget

Gambar 4.6. Produk Kerupuk Ikan

d. Akun media sosial Instagram sebagai media pemasaran alternative



Gambar 4.7. Media Pemasaran Melalui Instagram

Pelatihan pembuatan olahan ikan nila dan pemasaran menggunakan website serta akun media instagram telah dilaksanakan pada tanggal 26 September 2020. Pelatihan tersebut dihadiri oleh 22 ibu-ibu anggota organisasi 'Aisyiyah Pulonharjo. Pada saat pelaksanaan pelatihan pembuatan produk olahan ikan nila dilakukan oleh ibu Titisari Juwitaningtyas, S.T.P., M.Sc. dari program studi Teknologi Pangan UAD sedangkan untuk pelatihan pengenalan *website* pemasaran dan akun media instagram dilakukan oleh Ibu Anna Hendri S.J, S.Kom., M.Cs. dari program studi Teknik Informatika dan Ibu Dwi Normawati, S.T., M.Eng dari program studi Teknik Informatika

Gambar 4.8 Dosen, Mahasiswa dan Mitra

Gambar 4.9. Pelatihan Pembuatan Nugget dan kerupuk nila

Gambar 4.10. Penjelasan pembuatan produk olahan nila

Gambar 4.11. Proses penggorengan kerupuk nila

Gambar 4.12. Penjelasan Website pemasaran produk olahan nila

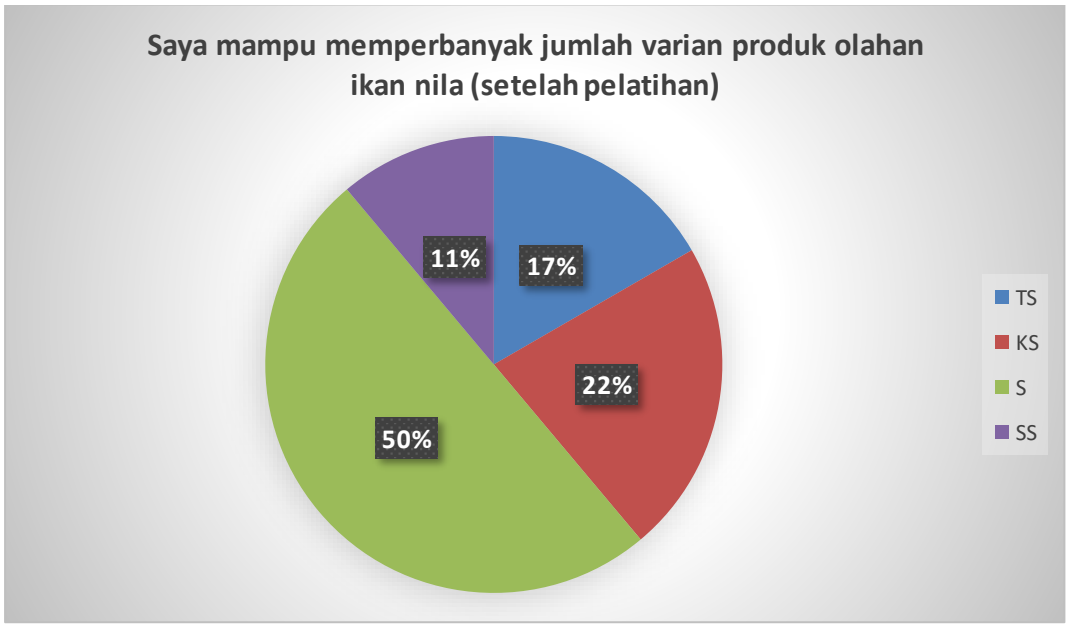
Gambar 4.13. Proses pengolahan nugget nila

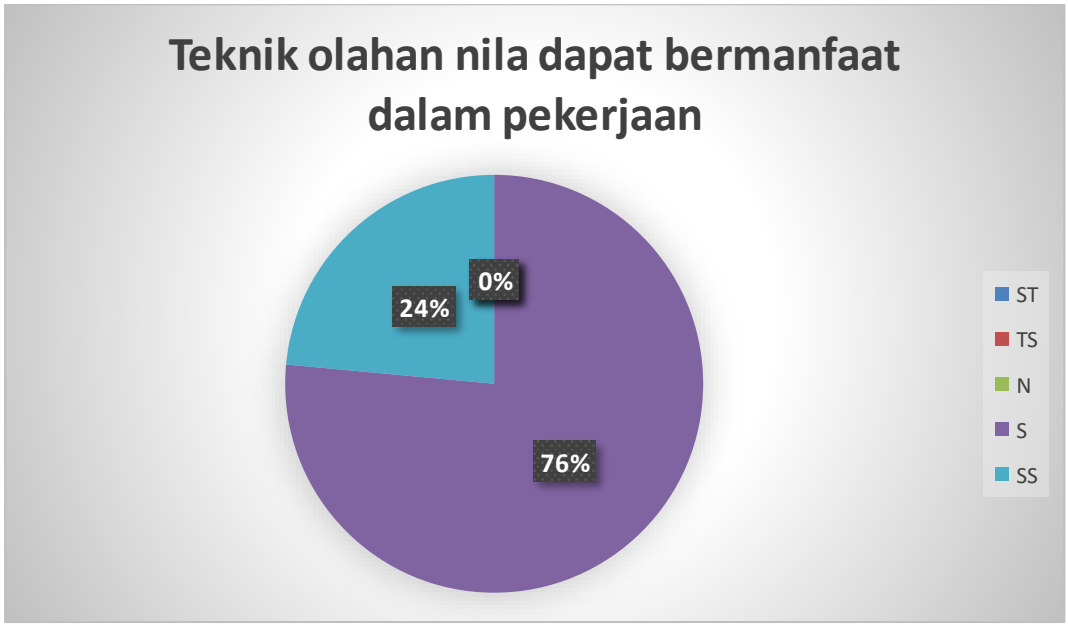
Di akhir pelatihan, dilakukan evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Kuisioner kepada peserta telah dibagikan untuk mengukur kebermanfaatan, kemudahan dari pelatihan yang dilaksanakan. Kuisioner berisi pernyataam yang harus diukur dengan skala 1-5 dimana skor 5 berarti sangat setuju dan skor 1 berarti sangat tidak setuju. Pernyataan yang diajukan melalui kuisioner dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.1. Penilaian Kondisi Peserta Sebelum Pelatihan

Pertanyaan	TS	KS	S	SS	Total
Saya melakukan usaha pengolahan ikan nila	12	2	3	3	20
Saya pernah mendapat pelatihan pengolahan produk ikan nila	15	1	3	1	20
Saya mampu mengolah produk berbasis ikan nila	11	3	5	1	20
Saya mampu memperbanyak jumlah varian produk olahan ikan nila	12	5	3		20
Saya mampu menjelaskan langkah-langkah pengolahan produk berbahan dasar ikan nila	16	1	2	1	20
Saya mampu mengemas produk nuget nila dan kerupuk nila	14	2	4		20
Saya mengetahui persyaratan produksi olahan makanan yang baik (manajemen, sanitasi fasilitas dan lingkungan kerja, higienitas karyawan)	15	2	3		20
Saya mengetahui cara memasarkan produk nila dan kerupuk nila	16	1	2	1	20
Saya mampu menggunakan media sosial (Facebook, Instagram, website) untuk memasarkan produk nuget dan kerupuk nila	16	1	3		20
Saya mampu memasarkan produk nuget nilai dan kerupuk nila menggunakan media transaksi online (*marketplace*)	17		3		20

No	Pertanyaan	JAWABAN			
		TS	KS	S	SS
1.	Saya melakukan usaha pengolahan ikan nila	3	2	9	4
2.	Saya pernah mendapat pelatihan pengolahan produk ikan nila	2		14	3
3.	Saya mampu mengolah produk berbasis ikan nila	2		13	3
4.	Saya mampu memperbanyak jumlah varian produk olahan ikan Nila	3	4	9	2
5.	Saya mampu menjelaskan langkah-langkah pengolahan produk berbahan dasar ikan nila	2	1	14	1
6.	Saya mampu mengemas produk nugget nila dan kerupuk nila	1	2	13	2
7.	Saya mengetahui cara mengolah makanan yang baik	2	1	12	3
8.	Saya mengetahui cara memasarkan produk nugget nila dan kerupuk nila	4	3	9	2
9.	Saya mampu menggunakan media sosial (Facebook, Instagram, website) untuk memasarkan produk nugget nila dan kerupuk nila	5	4	7	2
10.	Saya mampu memasarkan produk nugget nila dan kerupuk nila menggunakan media transaksi online (*marketplace*)	5	5	6	2


Saya mampu memperbanyak jumlah varian produk olahan ikan nila (setelah pelatihan)
11%
17%
22%
50%
TS
KS
S
SS

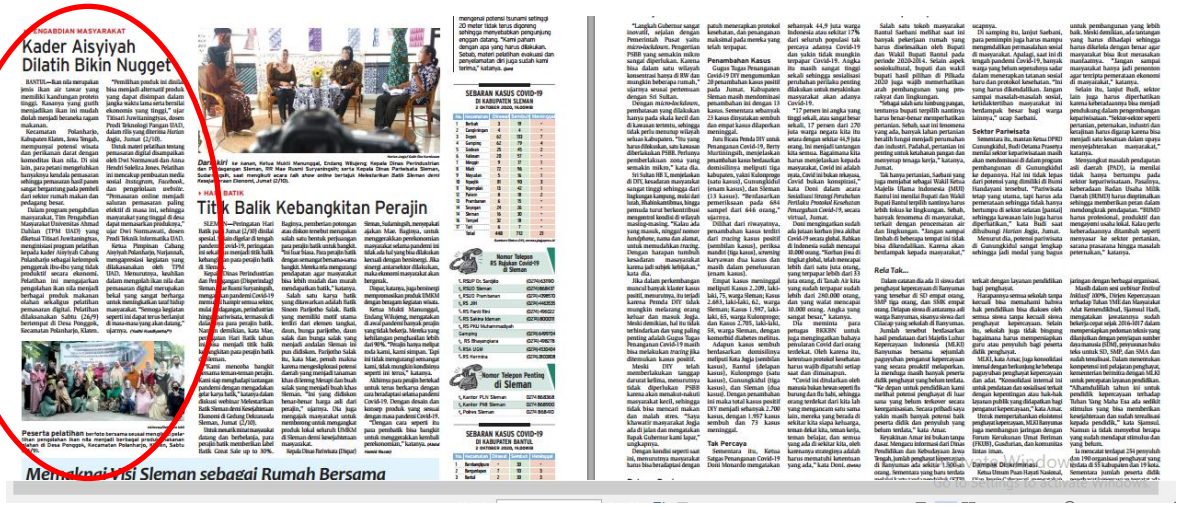

Teknik olahan nila dapat bermanfaat dalam pekerjaan
0%
24%
76%
ST
TS
N
S
SS

Data Rekap Mitra PPM

1. Sangat tidak setuju	2: Tidak Setuju	3: Netral	4: Setuju	5: Sangat Setuju

Pernyataan	Skor				
Topik : Kemudahan Pengolahan Nila					
Saya tidak mengalami kesulitan saat membuat olahan nila tersebut		1	3	11	2
Langkah-langkah pembuatan pengolahan nila mudah dipahami			1	12	4
Bahan-bahan dan cara pembuatan dapat didapat dengan mudah				11	6
Penyimpanan hasil lebih praktis dan tahan lama			1	12	4
Topik : Manfaat Aplikasi					
Teknologi tersebut dapat mengefisiensi waktu dalam pengolahan ikan nila terkait			2	12	3
Teknik olahan nila dapat bermanfaat dalam pekerjaan				13	4
Pekerjaan yang dihasilkan dari Teknik yang disampaikan tersebut lebih praktis dan tahan lama			1	14	2
Topik : Penerimaan terhadap Aplikasi					
Saya berniat menerapkan pengolahan nila tersebut secara terus menerus			6	9	8
Saya menerima proses pengolahan nila ini karena saya merasa terbantu			1	13	3
Menu olahan nila yang di demokan sesuai dengan kebutuhan			2	13	2

Publikasi surat kabar



PENGABDIAN MASYARAKAT

Kader Aisyiyah Dilatih Bikin Nugget

Titik Balik Kebangkitan Perajin

Memaknai Visi Sleman sebagai Rumah Bersama

V. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bermitra dengan Ibu-ibu PCA Kec. Polanharjo, Kabupaten Klaten
2. Pelaksanaan program yaitu tanggal 7 September 2020 (pembuatan video tutorial pengolahan ikan nila), 26 September 2020 (kegiatan pelatihan di lokasi PPM), 1 Oktober 2020 (pengurusan Hak Cipta), 21 November 2020 (presentasi pada Seminar Hasil Pengabdian kepada Masyarakat LPPM UAD)
3. Produk olahan ikan nila yang dihasilkan oleh kegiatan ini yaitu nugget ikan nila dan kerupuk ikan nila
4. Media pemasaran (e-commerce) yang digunakan pada kegiatan ini yaitu Instagram, Facebook, dan Website (www.ofood.id)
5. Tingkat peningkatan pengetahuan dan keahlian peserta dalam kegiatan ini yaitu 43%

DAFTAR PUSTAKA

1. M. Salsabila and H. Suprapto. 2019. *Teknik Pembesaran Ikan Nila (Oreochromis Niloticus) Di Instalasi Budidaya Air Tawar Pandaan, Jawa Timur*. J. Aquac. Fish Heal., vol. 7, no. 3, p. 118.
2. B. P. Statistik and K. Ngada. 2017. *Kecamatan Polanharjo Dalam Angka*.
3. R. Brian. 2019. *Usaha Budidaya Ikan Nila yang Menguntungkan dan Cepat Panen*.
4. S. Ciptanto. 2017. *Top 10 Ikan Air tawar*. Yogyakarta: Andy Publisher
5. Noya, Allert Benedicto Ieuan. 2019. *Beragam Nutrisi dan Manfaat Ikan Air Tawar untuk Kesehatan*.
6. Nutrisindo. 2017. *DKBM (Daftar Komposisi Bahan Makanan) Indonesia dan Internasional*. Nutrisindo.
7. P. Sungailiat. 2018. *GEMARIKAN (Gemar Memasyarakatkan Makan Ikan) : Upaya Peningkatan Gizi Sejak Dini*.
8. T. Juwitaningtyas. 2011. *Evaluasi dan Rekomendasi Good Handling Practices Pada Ikan di Pasar Ikan Tradisional Pantai Depok, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta*. Proceeding Seminar Nasional APTA 2011 ISBN 978-979-18918-1-3
9. T. Juwitaningtyas. 2017. *Consumer's valuation of The Traditional Fish Handling Practices Using Importance-Performance Analysis*. Prosiding ICEAT 2017 Vol.1 No.403.
10. Astawan, M. 2008. *Sehat dengan Hidangan Hewani*. Penebar Swadaya, Jakarta.
11. Wibowo, S., 2006. *Pembuatan Nugget Ikan dan Nugget Daging*. Penebar Swadaya, Jakarta.

Lampiran 1. Borang Capaian Luaran

BORANG CAPAIAN LUARAN PENGABDIAN
DANA INTERNAL UAD TAHUN AKADEMIK 2019 / 2020
SKEMA

I. IDENTITAS PENGABDI

Judul pengabdian : Pemberdayaan Kelompok 'Aisyiyah Di Kecamatan Polanharjo Kabupaten Klaten Provinsi Jawa Tengah Melalui Diversifikasi Pengolahan Ikan Nila Dan Manajemen Pemasaran

Ketua Pengabdian : Titisari Juwitaningtyas, S.T.P., M.Sc.

NIDN / e-mail : 0506018902 / titisari.juwitaningtyas@tp.uad.ac.id

Prodi/Fakultas : Teknologi Pangan / Teknologi Industri

Anggota 1 : Dwi Normawati, S.T., M.Eng.

Anggota 2 : Anna Hendri Soleliza Jones, S.T., M.Cs.

Jumlah mahasiswa terlibat : 3 orang

II. CAPAIAN LUARAN PENGABDIAN

A. Artikel Publikasi pada Jurnal Ilmiah

Nama jurnal	Judul artikel	Keterangan
TEKNOLOGI PANGAN: Media Informasi dan Komunikasi Ilmiah Teknologi Pertanian	Pemberdayaan anggota PCA Polanharjo melalui pengembangan produk krupuk ikan nila di Kab. Klaten, Jawa Tengah	drafted

B. Artikel Publikasi pada Prosiding (seminar) Ilmiah

Nama Seminar/ *Conference*	Judul artikel *	Penyelenggara dan tanggal kegiatan	Keterangan **
1. Internasional			
2. Nasional	Pelatihan Penerapan Teknologi Toko Online dan Sosial Media untuk Pemasaran Produk Olahan Ikan Nila bagi Ibu-Ibu di Pimpinan Cabang 'Aisyiyah Polanharjo Klaten	Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan, 21 November 2020	Published
3. Lokal/regional			

* Jika lebih dari satu artikel, tuliskan urutan nomornya ke bawah

** Submit/accepted/terbit dan alamat URL artikel jika sudah terbit

C. Buku ber ISBN / Modul / *Book Chapter*

Jenis Buku/Modul	Judul Buku / Modul dan Tim Penyusun*	Keterangan **

1. Buku Ajar/Teks		
2. Buku Umum/Ilmiah Populer		
3. Modul		
4. Book Chapter		

* Jika lebih dari satu artikel, tuliskan urutan nomornya ke bawah
** keterangan status: draft/masuk penerbit/sudah cetak dan ISBN; serta matakuliah terkait

D. Media Massa

Jenis Media	Judul Artikel	Keterangan
1. Cetak	Kader Aisyiyah Dilatih Bikin Nugget (Koran Harjo)	Published
2. Online	Kader Aisyiyah Dilatih Bikin Nugget (Koran Harjo)	Published

E. Video

Jenis Video	Judul Video	Keterangan
1. Video tutorial	PENGABDIAN MASYARAKAT KOMPETITIF UAD: DIVERSIFIKASI PENGOLAHAN PRODUK IKAN NILA DAN PEMASARANNYA	https://www.youtube.com/watch?v=RUrWwQyx2fE

Yogyakarta, 21 Desember 2020
Ketua,

Titisari Juwitaningtyas, S.T.P., M.Sc.

Lampiran 2. Bukti Luaran Wajib

Prosiding: http://seminar.uad.ac.id/index.php/senimas/article/view/5228

2020 Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat; e-ISSN: 2686-2964

Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat
21 November 2020, Hal. xx-xx
e-ISSN: 2686-2964

Pelatihan Penerapan Teknologi Toko Online dan Sosial Media untuk Pemasaran Produk Olahan Ikan Nila bagi Ibu-Ibu di Pimpinan Cabang 'Aisyiyah Polanharjo Klaten

Dwi Normawati[1], Titisari Juwitaningtyas[2], Anna Hendri Soleliza Jones [3]

Universitas Ahmad Dahlan, Kampus 4 Jl. Ringroad Selatan, Tamanan, Bantul, Yogyakarta
Email: dwi.normawati@tif.uad.ac.id

ABSTRAK

Program Pengabdian Masyarakat (PPM) dilakukan oleh Tim Dosen Prodi Teknik Informatika dan Prodi Teknologi Pangan UAD yang bekerja sama dengan Pimpinan Cabang 'Aisyiyah (PCA), Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten (mitra). Pemasaran dan promosi adalah hal terpenting dalam penjualan produk. Ibu-ibu 'Aisyiyah khususnya cabang Polanharjo telah memiliki produk untuk dikomersilkan atau dijual, salah satunya adalah produk olahan Ikan Nila. Sebelumnya sistem penjualan produk masih dilakukan dengan cara menitipkan produk di warung-warung tetangga dan pemasaran dari mulut ke mulut, maka diperlukan inovasi dalam pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk mitra. Kegiatan PPM ini bertujuan menerapkan teknologi dengan membuat Toko Online dan sosial media untuk pemasaran online produk bagi mitra kemudian melatih mitra menggunakannya. Program yang dilaksanakan adalah melakukan pelatihan kepada para Ibu-ibu 'Aisyiyah memanfaatkan teknologi toko online dan juga sosial media sebagai media pemasaran online. Hasil dari kegiatan PPM ini adalah mitra mampu menggunakan website toko online dan sosial media untuk pemasaran produk dengan baik. Antusiasme para peserta yaitu mitra dalam mengikuti program ini serta meningkatnya keahlian peserta dalam memanfaatkan teknologi pemasaran online, menjadi tolak ukur yang baik akan keberhasilan program pengabdian ini.

Kata kunci : Polanharjo, Pengabdian Masyarakat, Pemasaran Online, Olahan Ikan Nila, Teknologi

Pelatihan Penerapan Teknologi Toko Online dan Sosial Media (Dwi Normawati) | 1

10/19/2020 Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta Mail - FORMULIR REGISTRASI SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN KEPADA MA...

UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN
Dwi Normawati <dwi.normawati@tif.uad.ac.id>

FORMULIR REGISTRASI SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
1 message

Google Forms <forms-receipts-noreply@google.com> Sat, Oct 10, 2020 at 11:16 PM
To: dwi.normawati@tif.uad.ac.id

Google Forms

Thanks for filling out FORMULIR REGISTRASI SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Here's what we got from you:

FORMULIR REGISTRASI SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT #8 (2020)
Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan

Email address *
dwi.normawati@tif.uad.ac.id

Bagian Tanpa Judul

Nama *
Isikan Nama Lengkap tanpa Gelar

Surat Kabar Online dan Cetak di Koran Harjo

Link: https://jogjapolitan.harianjogja.com/read/2020/10/02/510/1051410/tim-pengabdian-masyarakat-uad-mengolah-produk-ikan-nila-dan-pemasaran-online

PENGABDIAN MASYARAKAT

Kader Aisyiyah Dilatih Bikin Nugget

BANTUL—Ikan nila merupakan jenis ikan air tawar yang memiliki kandungan protein tinggi. Rasanya yang gurih menjadikan ikan ini mudah diolah menjadi beraneka ragam makanan.

Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten, Jawa Tengah, mempunyai potensi wisata dan perikanan darat dengan komoditas ikan nila. Di sisi lain, para petani mengeluhkan banyaknya kendala pemasaran sehingga pemasaran hasil panen sangat bergantung pada pembeli dari sektor rumah makan dan pedagang besar.

Dalam program pengabdian masyarakat, Tim Pengabdian Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan (TPM UAD) yang diketuai Titisari Juwitaningtyas, menginisiasi program pelatihan kepada kader Aisyiyah Cabang Polanharjo sebagai kelompok penggerak ibu-ibu yang tidak produktif secara ekonomi. Pelatihan ini mengajarkan pengolahan ikan nila menjadi berbagai produk makanan olahan sekaligus pelatihan pemasaran digital. Pelatihan dilaksanakan Sabtu (26/9) bertempat di Desa Ponggok, Kecamatan Polanharjo, Klaten.

"Pemilihan produk ini dinilai bisa menjadi alternatif produk yang dapat disimpan dalam jangka waktu lama serta bernilai ekonomis yang tinggi," ujar Titisari Juwitaningtyas, dosen Prodi Teknologi Pangan UAD, dalam rilis yang diterima *Harian Jogja*, Jumat (2/10).

Untuk materi pelatihan tentang pemasaran digital disampaikan oleh Dwi Normawati dan Anna Hendri Soleliza Jones. Pelatihan ini mencakup pembuatan media sosial *Instagram*, *Facebook*, dan pengelolaan *website*. "Pemasaran online menjadi saluran pemasaran paling efektif di masa ini, sehingga masyarakat yang tinggal di desa dapat memasarkan produknya," ujar Dwi Normawati, dosen Prodi Teknik Informatika UAD.

Ketua Pimpinan Cabang Aisyiyah Polanharjo, Nurjannah, mengapresiasi kegiatan yang dilaksanakan oleh TPM UAD. Menurutnya, keahlian dalam mengolah ikan nila dan pemasaran digital merupakan bekal yang sangat berharga untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. "Semoga kegiatan seperti ini dapat terus berlanjut di masa-masa yang akan datang," ujarnya. (Yudhi Kusdiyanto/*)

Peserta pelatihan berfoto bersama seusai mengikuti pelatihan pengolahan ikan nila menjadi berbagai produk makanan olahan di Desa Ponggok, Kecamatan Polanharjo, Klaten, Sabtu (26/9).

Dari kiri ke kanan, Ketua Mukti Manunggal, Endang Wilujeng; Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sleman, RR Mae Rusmi Suryaningsih; serta Kepala Dinas Pariwisata Sleman, Sudarningsih, saat mengikuti acara *talk show online* bertajuk *Melestarikan Batik Sleman demi Kesejahteraan Ekonomi*, Jumat (2/10).

HARI BATIK

Titik Balik Kebangkitan Perajin

SLEMAN—Peringatan Hari Batik pada Jumat (2/10) dinilai spesial. Selain digelar di tengah pandemi Covid-19, peringatan ini sekaligus menjadi titik balik kebangkitan para perajin batik di Sleman.

Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Sleman, Mae Rusmi Suryaningsih, mengatakan pandemi Covid-19 memukul hampir semua sektor, mulai perdagangan, perindustrian hingga pariwisata, termasuk di dalamnya para perajin batik. Namun demikian, kata Mae, peringatan Hari Batik tahun ini bisa menjadi titik balik kebangkitan para perajin batik di Sleman.

"Kami mencoba bangkit bersama teman-teman perajin. Kami siap menghadapi tantangan pandemi dengan mengadakan gelar karya batik," katanya dalam diskusi webinar Melestarikan Batik Sleman demi Kesejahteraan Ekonomi di Gedung Dekranasda Sleman, Jumat (2/10).

Untuk menarik minat masyarakat datang dan berbelanja, para perajin batik memberikan label Batik Great Sale up to 30%.

Baginya, pemberian potongan atau diskon tersebut merupakan salah satu bentuk perjuangan para perajin batik untuk bangkit. "Ini luar biasa. Para perajin batik dengan semangat bersama-sama bangkit. Mereka rela mengurangi pendapatan agar masyarakat bisa lebih mudah dan murah mendapatkan batik," katanya.

Salah satu karya batik yang ditawarkan adalah Batik Sinom Parijotho Salak. Batik yang memiliki motif utama terdiri dari elemen tangkai, daun, bunga parijotho, daun salak dan bunga salak yang menjadi andalan Sleman ini pun didiskon. Parijotho Salak itu, kata Mae, penuh makna karena mengeskplorasi potensi daerah yang menjadi tanaman khas di lereng Merapi dan buah salak yang menjadi buah khas Sleman. "Ini yang didiskon benar-benar harga asli dari perajin," ujarnya. Dia juga mengajak masyarakat untuk memborong untuk mengangkat produk lokal seluruh UMKM di Sleman demi kesejahteraan masyarakat.

Kepala Dinas Pariwisata (Dispar) Sleman, Sudarningsih, menyepakati ajakan Mae. Baginya, untuk menggerakkan perekonomian masyarakat selama pandemi ini tidak ada hal yang bisa dilakukan kecuali dengan bersinergi. Jika sinergi antarsektor dilakukan, maka ekonomi masyarakat akan bergerak.

Dispar, katanya, juga bersinergi mempromosikan produk UMKM dengan beragam kegiatan wisata.

Ketua Mukti Manunggal, Endang Wilujeng, mengatakan di awal pandemi banyak perajin yang tidak bekerja. Mereka yang kehilangan penghasilan lebih dari 90%. "Perajin hanya melipat roda kami, kami simpan. Tapi ini tidak mengurangi semangat kami, tidak mungkin kondisinya seperti ini terus," katanya.

Akhirnya para perajin bertekad untuk terus berkarya dengan cara beradaptasi selama pandemi Covid-19. Dengan desain dan konsep produk yang sesuai dengan masa pandemi Covid-19.

"Dengan cara seperti itu para pembatik bisa bangkit untuk menggerakkan kembali perekonomian," katanya. (Abdul Hamid Razak)

mengenai potensi tsunami setinggi 20 meter tidak terus digoreng sehingga menyebabkan pengunjung enggan datang. "Kami paham dengan apa yang harus dilakukan. Sebab, materi pelatihan evakuasi dan penyelamatan diri juga sudah kami terima," katanya. (lum)

SEBARAN KASUS COVID-19 DI KABUPATEN SLEMAN
2 OKTOBER 2020, 19.00WIB

No.	Kecamatan	Dirawat	Sembuh	Meninggal
1	Berbah	3	19	-
2	Cangkringan	4	4	-
3	Depok	62	133	7
4	Gamping	62	79	4
5	Godean	25	45	2
6	Kalasan	20	57	-
7	Minggir	9	17	1
8	Mlati	72	96	-
9	Moyudan	5	16	1
10	Ngaglik	81	90	3
11	Ngemplak	13	42	1
12	Pakem	8	18	2
13	Prambanan	6	15	-
14	Seyegan	24	26	-
14	Sleman	16	30	-
16	Tempel	32	18	-
17	Turi	6	7	-
	Total	448	712	21

Nomor Telepon RS Rujukan Covid-19 di Sleman

RSUP Dr. Sardjito	(0274) 631190
RSUD Sleman	(0274) 868437
RSUD Prambanan	(0274) 4398570
RS JIH	(0274) 4463535
RS Panti Rini	(0274) 496022
RS Sakina Idaman	(0274) 800011
RS PKU Muhammadiyah Gamping	(0274) 6499704
RS Bhayangkara	(0274) 498278
RSA UGM	(0274) 4530404
RS Hermina	(0274) 2800808

Nomor Telepon Penting di Sleman

Kantor PLN Sleman	0274 868368
Kantor PMI Sleman	0274 868900
Polres Sleman	0274 868410

SEBARAN KASUS COVID-19 DI KABUPATEN BANTUL
2 OKTOBER 2020, 19.00WIB

PROSIDING

Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat
21 November 2020, Hal. 355-364
e-ISSN: 2686-2964

Pelatihan penerapan teknologi toko online dan sosial media untuk pemasaran produk olahan ikan nila bagi ibu-ibu di Pimpinan Cabang 'Aisyiyah Polanharjo Klaten

Dwi Normawati, Titisari Juwitaningtyas, Anna Hendri Soleliza Jones

Universitas Ahmad Dahlan, Kampus 4 Jl. Ringroad Selatan, Tamanan, Bantul, Yogyakarta
Email: dwi.normawati@tif.uad.ac.id

ABSTRAK

Program Pengabdian Masyarakat (PPM) dilakukan oleh Tim Dosen Prodi Teknik Informatika dan Prodi Teknologi Pangan UAD yang bekerja sama dengan Pimpinan Cabang 'Aisyiyah (PCA), Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten (mitra). Pemasaran dan promosi adalah hal terpenting dalam penjualan produk. Ibu-ibu 'Aisyiyah khususnya Cabang Polanharjo telah memiliki produk untuk dikomersilkan atau dijual, salah satunya adalah produk olahan Ikan Nila. Sebelumnya sistem penjualan produk masih dilakukan dengan cara menitipkan produk di warung-warung tetangga dan pemasaran dari mulut ke mulut, maka diperlukan inovasi dalam pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk mitra. Kegiatan PPM ini bertujuan menerapkan teknologi dengan membuat Toko Online dan sosial media untuk pemasaran online produk bagi mitra kemudian melatih mitra menggunakannya. Program yang dilaksanakan adalah melakukan pelatihan kepada para Ibu-ibu 'Aisyiyah memanfaatkan teknologi toko online dan juga sosial media sebagai media pemasaran online. Hasil dari kegiatan PPM ini adalah mitra mampu menggunakan website toko online dan sosial media untuk pemasaran produk dengan baik. Antusiasme para peserta yaitu mitra dalam mengikuti program ini serta meningkatnya keahlian peserta dalam memanfaatkan teknologi pemasaran online, menjadi tolak ukur yang baik akan keberhasilan program pengabdian ini.

Kata kunci: Polanharjo, Pengabdian Masyarakat, Pemasaran Online, Olahan Ikan Nila, Teknologi

ABSTRACT

The Community Service Program (PPM) was carried out by the Lecturer Team majoring in Informatics Engineering and Food Technology of UAD in collaboration with Pimpinan Cabang 'Aisyiyah (PCA), Kecamatan Polanharjo, Klaten as partners. Marketing and promotion is the most important thing in product sales. The mothers of 'Aisyiyah, especially those in Polanharjo, already have products to commercialize or sell, one of which is processed food products from Nila fish. The product sales system is still carried out by entrusting the product in neighboring shops and marketing from mouth to mouth, So innovation is needed in marketing to increase sales of partner products. This PPM activity aims to apply technology, by creating online stores and social media for online marketing of products, for partners and then training partners to use them. The program implemented is conducting training to the mothers of 'Aisyiyah utilize online store technology and social media as online marketing media. The result of PPM

activities is that partners are able to use online shop websites and social media for product marketing well. The enthusiasm of the participants, namely partners in participating in this program, as well as the increased skills of participants in utilizing online marketing technology, are good benchmarks for the success of this service program.

Keywords: *Polanharjo, Community Service, Online Marketing, Nila Fish Processing Technology*

PENDAHULUAN

Kecamatan Polanharjo merupakan daerah penghasil Ikan Nila terbesar di Klaten (Salsabila & Suprapto, 2019). Kecamatan Polanharjo memiliki luas 23,84 km^2 dengan kepadatan penduduk 1.535/km^2 yang tersebar di 18 kelurahan. Kecamatan Polanharjo memiliki banyak sumber mata air menyebabkan daerah Polanharjo menjadi daerah yang sangat cocok untuk budidaya ikan air tawar salah satu jenis ikan yang menjadi popular dibudidayakan yaitu Ikan Nila.

Ikan Nila merupakan jenis ikan yang hidup di air tawar. Ikan nila diintroduksi dari Afrika bagian timur pada tahun 1969, ikan nila saat ini menjadi ikan peliharaan kolam- kolam air tawar yang sangat populer di Indonesia. Ikan Nila merupakan ikan peliharaan yang memiliki ukuran sedang dimana panjang total (moncong sampai ekor) mencapai sekitar 30 cm, terkadang ada yang lebih dan ada yang kurang dari ukuran tersebut. Ikan Nila memiliki sirip punggung (*pinnae dorsalis*) yang memiliki duri dengan jumlah 16-17 duri (tajam) dan 11-15 jari-jari (duri lunak), dan Ikan Nila juga memiliki sirip dubur (*pinnae analis*) dengan 3 duri dan 8-11 jari- jari. Ikan Nila memiliki tubuh berwarna kehitaman/keabuan dan kemerahan dan memilki garis gelap melintang (belang) yang semakin dewasa ikan warna akan semakin mengabur (B.P.Statistik & Ngada, 2017). Ikan Nila merupakan Ikan yang memiliki komoditas yang banyak dikembangkan karena permintaan pasar akan komoditas ini cukup tinggi, rasa daging Ikan Nila yang enak, harga yang masih relatif stabil dan sangat terjangkau (Gambar 1). Pemeliharaan serta budidaya yang sangat mudah, makanan alami Ikan Nila adalah plankton, tumbuhan air dan berbagai hewan air lainnya. Sedangkan makanan buatan untuk budidaya Ikan Nila berkadar protein sekitar 25 % sehingga biaya pakan untuk budidaya relative rendah (dr. Allert Benedicto Ieuan Noya, 2019).

Gambar 1. Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*)

Ikan Nila merupakan ikan air tawar yang tidak terlalu bau amis dan mudah untuk diolah menjadi berbagai macam makanan olahan seperti olahan makan ringan (kripik), frozen food, abon, presto dan lain-lain. Ikan Nila mengandung vitamin B12 yang merupakan salah satu

senyawa untuk tubuh dalam menjaga energi. Ikan Nila juga memiliki kandungan tinggi protein, vitamin dan mineral serta rendah lemak, baik dikonsumsi oleh orang sakit atau lanjut usia yang memiliki resiko penyakit jantung, kolesterol tinggi dan tekanan darah tinggi (dr. Allert Benedicto Ieuan Noya, 2019). Kandungan komposisi Ikan Nila berdasarkan Daftar Komposisi Bahan Makanan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Komposisi Ikan Nila per 100 gram (Nutrisindo, 2017)

Kandungan Gizi		Kandungan Gizi	
Energi (kal)	89,00	Besi (mg)	1,50
Protein (g)	18,70	Vitamin A (RE)	6,00
Lemak (g)	1,00	Vitamin C (mg)	0
Karbohidrat (g)	0	Vitamin B (mg)	0,03
Kalsium (mg)	96,00	Air (g)	79,70
Fosfor(mg)	29,00	BOD (%)	80,00

Sumber : Daftar Komposisi Bahan Makanan (2004)

Jumlah produksi Ikan Nila Pertahun mencapai lebih dari 10 toh hingga 18 ton pertahun (Nutrisindo, 2017). Para petani budidaya Ikan Nila di Kecamatan Polanharjo mengeluhkan banyaknya kendala pemasarah sehingga terjadi ketidak efektifan pemasaran hasil panen dikarenakan pemasaran Ikan Nila bergantung pada pembeli dari sektor Rumah Makan dan para pedang besar saja. Budidaya Ikan Nila bisa dipanen pada usia 4 bulan, akan tetapi pemasaran tidak maksimal maka terpaksa masa panen ditunda hingga 6 bulan, hal ini menyebabkan para petani mengeluarkan biaya lagi untuk kebutuhan pakan Ikan Nila yang semestinya sudah bisa dipanen. Untuk menanggulangi permasalahan tersebut, Ikan Nila yang telah dipanen bisa diolah menjadi produk makanan olahan yang tahan lebih lama. Sehingga rentang pemasaran produksi bisa lebih lama.

Pimpinan Daerah Aisyiyah (PDA) wilayah Kabupaten Klaten membawahi Pimpinan Cabang Aisyiyah (PCA) di seluruh Kecamatan di Klaten. Salah satunya adalah PCA di Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten. PCA Polanharjo memiliki Pimpinan Ranting Aisyiah (PRA) disetiap desa. Hasil wawancara dengan Ibu Nunuk selaku sekertaris PCA Kecamatan Polanharjo menjelaskan bahwa anggota Aisyiyah di PCA Polanharjo 80% adalah ibu-ibu yang tidak mandiri secara ekonomi yang masih kurang mempunyai keterampilan khusus, dikarenakan para Ibu-ibu ‘Aisyiah Polanharjo didominasi oleh para Ibu-ibu rumah tangga, janda dan pensiunan guru, dimana rata-rata hidup sehari-hari tidak didampingi oleh anak-anak mereka dikarenakan anak-anak usia produktif di Kecamatan Polanharjo sebagian besar memilih bekerja dan menetap di luar Klaten. Ada beberapa ibu-ibu Aisyiyah telah menghasilkan produk olahan ikan Nila akan tetapi pemasaran produk hanya dijual dengan menitipkan produk di toko-toko tetangga dan pemasaran serta pemesanan produk hanya dari mulut ke mulut. Pendapatan per kapita kecamatan Polanharjo relatif tinggi, namun tidak rata di setiap desa, hanya desa-desa yang memiliki objek wisata alam saja. Kecamatan Polanharjo memiliki beberapa desa yang miskin yaitu borongan, keprabon, kapungan, turus dimana tingkat pendapatan per kapita desa sangat rendah dan banyak pengangguran yang sebagian besar adalah para ibu-ibu.

Berdasarkan analisa situasi yang telah disampaikan, tim berinisiatif melakukan pemberdayaan kepada ibu-ibu Aisyiah di Kecamatan Polanharjo dengan mengadakan pelatihan pengelolahan manajeman pemasaran serta perancangan desain kemasan dan citra produk berbasis teknologi *online* berbasis *website* dan media sosial, sehingga pemasaran

produk olahan ikan Nila dapat semakin luas guna meningkatkan kemandirian ekonomi sehingga mengurangi kemiskinan dan tingkat pengangguran, serta membuka lahan pekerjaan baru di Kecamatan Polanharjo.

METODE

Pelaksanaan kegiatan PPM dilaksanakan dengan beberapa tahap yaitu tahap persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Tahap pertama adalah persiapan. Pada tahap ini tim melakukan survey ke lokasi mitra, melihat kondisi mitra, sharing dan diskusi tentang permasalahan yang sedang dihadapi oleh mitra. Kemudian melakukan koordinasi dan administrasi dan membuat rencana kegiatan tentang PPM yang akan dilakukan.

Tahap kedua adalah pelaksanaan. Pada kegiatan ini, tim membangun media pemasaran berupa web dan pengelolaan media sosial, dan mengadakan pelatihan pemasaran melalui Media Online dan Pengelolaan *e-commerce* kepada mitra. Tahapan kegiatan pembangunan media pemesaran online meliputi : melakukan analisis kebutuhan perangkat keras, perangkat lunak, sumber daya manusia, database, prosedur /SOP dan dokumentasi, memilih media web sebagai show room dan official web, mengumpulkan data sebagai konten web, berupa gambar, naskah/teks, dan videao, membuat nama domain dan pendaftaran sewa domain- hosting web, membuat nama domain dan pendaftaran sewa domain-hosting web, embuat web dan memasangnya di hosting-domain, membuat dan mengelola akun media sosial, mendaftar keikutsertaan dalam media marketplace yang telah ada. Setelah website pemasaran dan media sosial online jadi, tim mengadakan Pelatihan Pemasaran melalui Media Online dan Pengelolaan *e-commerce*. Pada kegiatan ini tim mengadakan pembekalan materi pengelolaan web kepada calon admin web dari pihak mitra, kemudaian melakukan sosialisasi materi kolaborasi web dan media sosial kepada para peserta, serta pendampingan pengelolaan media pemasaran berbasis *e-commerce*.

Tahap ketiga adalah evaluasi. Pada tahap ini dilakukan setelah ibu-ibu ‘Aisyiah pelatihan dan bertujuan untuk memantau hasil pelatihan. Kegiatan diselenggarakan pada tanggal 26 September 2020 di rumah ketua ‘Aisyiah PCA Polanharjo , di Desa Wangen, Kecamatan Polanharjo, Klaten. Rangkaian kegiatan dilakukan selama 5 bulan, dari bulan Mei sampai September 2020.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa teknologi pemasaran online berupa website pemasaran online dan akun media sosial yaitu berupa Facebook serta Instagram, video tutorial penggunaan *website* dan akun media.

1. Persiapan

Kegiatan PPM pertama kali yang dilakukan adalah tahap persiapan. Pada tahap ini tim melakukan survey lapangan ke lokasi mitra, melihat kondisi mitra, sharing dan diskusi tentang permasalahan yang sedang dihadapi oleh mitra, dan melakukan koordinasi membuat rencana kegiatan tentang PPM yang akan dilakukan (Gambar 2). Hasil dari diskusi persiapan kegiatan menjadi acuan dalam membuat materi pelatihan dan juga membangun media pemasaran online, serta kuisioner yang digunakan untuk pelatihan.

Gambar 2. Foto perwakilan tim setelah wawancara dan berdiskusi dengan Mitra

2. Pelaksanaan Kegiatan

Pada tahap pelaksanaan kegiatan, ada dua kegiatan yang dilakukan yaitu membangun media pemasaran online yaitu berupa website *e-commerce* dan akun media sosial pemasaran yaitu Instagram dan Facebook, dan dilakukan Pelatihan Pemasaran melalui Media Online dan Pengelolaan *e-commerce*.

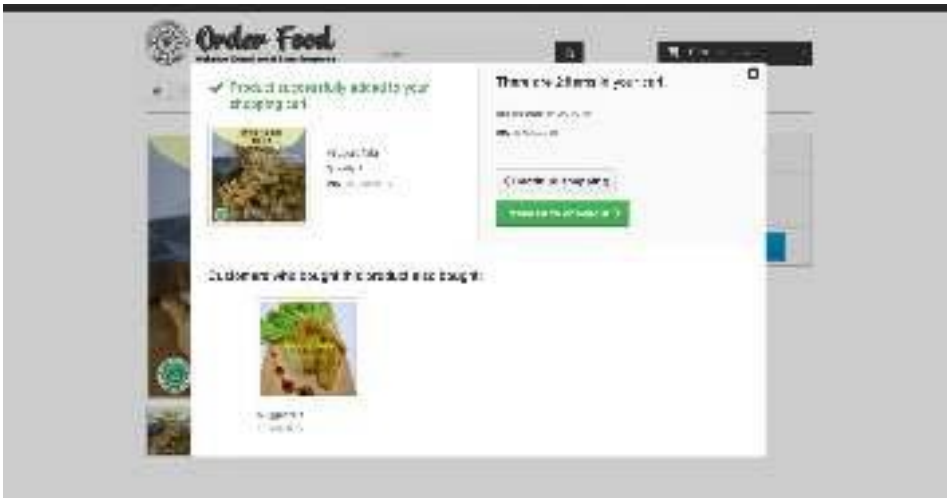
Pada kegiatan pertama adalah pembangunan media pemasaran online. Pemasaran melalui website dilakukan dengan cara membuat website dan akun media sosial sebagai sarana penjualan. Tampilan website untuk penjualan hasil olahan ikan nila dari kelompok ibu-ibu 'Aisyiyah dapat dilihat pada Gambar 3. dengan link https://ofood.id/index.php?.

Gambar 3. Tampilan website ofood.id

Gambar 4 dan Gambar 5 merupakan tampilan produk hasil olahan ikan Nila yaitu Nugget dan Kerupuk. Selanjutnya, Gambar 6 merupakan tampilan website untuk order produk olahan ikan Nila. Selain website, media pemasaran online menggunakan akun media sosial yaitu Instagram dan Facebook sebagai media pemasaran alternative berbasis teknologi online yang telah banyak digunakan oleh masyarakaat, sehingga memudahkan dalam pemasaran dengan ruang lingkup lebih luas.

Gambar 4. Tampilan Produk Nugget

Gambar 5. Produk Kerupuk Ikan



Gambar 6. Order Produk lewat website

Pada Gambar 7 dapat dilihat tampilan akun media sosial pemasaran melalui Instagram. Sedangkan, pada Gambar 8 dapat dilihat tampilan akun Facebook sebagai media pemasaran online. Dengan Instagram dan Facebook yang merupakan media sosial yang telah digunakan oleh masyarakat luas dari berbagai lapisan, akun-akun media sosial ini sebagai media pemasaran produk olahan ikan Nila hasil produksi c, diharapkan masyarakat luas akan lebih mengenal dan tertarik untuk membeli.

Gambar 7. Media Pemasaran Melalui Instagram

Gambar 8. Media Pemasaran Melalui Facebook

Pada kegiatan kedua yaitu Pelatihan Pemasaran melalui Media Online dan Pengelolaan *e-commerce*. Pada kegiatan ini tim memberikan pelatihan dengan metode ceramah dan diskusi. Tim memberikan ceramah kepada para peserta yaitu menjelaskan bagaimana media pemasaran online bisa dijadikan media pemasaran yang mencakup lingkungan masyarakat luas seperti yang terlihat pada Gambar 9, kemudian tim berdiskusi dan praktek bersama peserta bagaimana cara menggunakan website, akun Instagram dan Facebook yang telah dibuatkan oleh tim, untuk diguanakn sebagai media pemasaran hasil produk olahan ikan Nila yang dibuat oleh Ibu-ibu Aisyiyah di Polanharjo.

Hasil pelatihan diketahui para peserta sangat antusias dan bertambah meningkat pengetahuan para Ibu-ibu Aisyiyah dalam mengelola media pemasaran online, yang diharapkan mampu meningkatkan penjualan produk yang dibuat oleh mitra.

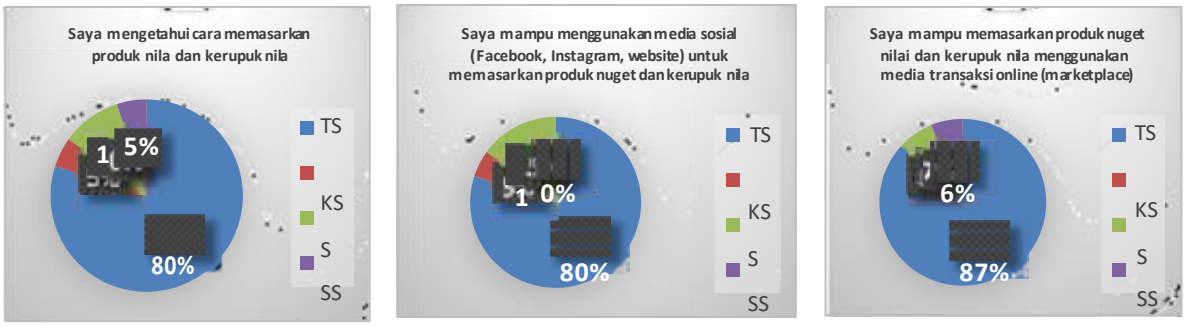
Gambar 9. Penjelasan Website dan Akun Media Sosial pemasaran produk olahan nila

Gambar 10. Tim dan Para Peserta Pelatihan

3. Evaluasi

Pada tahap kegiatan ini dilakukan evaluasi untuk mengetahui peningkatan pengetahuan dan ketrampilan peserta pelatihan. Evaluasi dilakukan menggunakan kuisioner yang dibagikan kepada peserta pelatihan sebelum pelatihan dan setelah pelatihan.

Hasil evaluasi sebelum pelatihan dilaksanakan, diketahui 80% dari peserta sangat tidak mengetahui cara memasarkan produk olahan ikan nila dan tidak mampu menggunakan media sosial untuk memasarkan produk, serta 87% peserta sangat tidak mampu menggunakan media transaksi online (marketplace) untuk pemasaran produk ikan Nila. Hasil evaluasi kuesioner sebelum pelatihan dapat dilihat pada Gambar 11. Sedangkan hasil evaluasi setelah pelatihan dilaksanakan didapat peningkatan sebanyak 7% dari peserta sangat mampu dan 52% dari peserta mampu mengetahui cara memasarkan produk olahan ikan nila. Kemudian 11% sangat mampu dan 39 % mampu menggunakan media sosial online untuk pemasaran produk olahan ikan Nila, serta 11% sangat mampu dan 33% mampu memasarkan produk menggunakan media transaksi online (marketplace). Hasil detail kuesioner setelah pelatihan dapat dilihat pada Gambar 12.



Gambar 11. Hasil Kuesioner Sebelum Pelatihan

Gambar 12. Hasil Kuesioner Setelah Pelatihan

Dalam melakukan pelatihan pemasaran produk dengna media online peserta merasa antusias dan mulai paham bagaimana memanfaatkan media sosial yang telah dimiliki sebelumnya untuk digunakan sebagai media penjualan online. Berdasar wawancara peserta sangat terbantu dengan adany webite sebagai pemasaran online dan juga akun media sosial dalam misi memperkenalkan produk olahan ikan Nila yang peserta produksi. Peserta juga diberikan buku tutorial cara menggunakan dan mengelola media website dan media sosial agar bisa dikembangkan untuk promosi dan penjualan hasil produk peserta.

Pada akhir kegiatan pengabdian, tim melakukan evaluasi diri dengan melakukan kunjungan ke peserta yang ditunjuk sebagai admin pengelola website dan akun media sosial pemasaran. Hasil diskusi, banyak peserta yang masih mengalami hambatan yaitu terkendala jarngan internet dan juga terkendala cara memfoto produk makanan yang menarik. Namun, hal ini justru menjadi pemicu peserta untuk lebih banyak menggali ilmu pengetahuan berbasis teknologi untuk memasarkan hasil produk yang mereka buat.

SIMPULAN

Pelaksanaan pelatihan pengabdian ini dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengolah dan mengelola media pemasaran online yaitu berupa website dan akun media sosial Facebook dan Instagram, sehingga dapat meningkatkan penjualan hasil produk olahan ikan Nila yang dibuat oleh Aisyiyah. Harapannya website dan media sosial yang telah dibangun akan meningkatkan ekonomi masyarakat, khususnya bagi ibu-ibu di Kecamatan Polanharjo, Klaten.

DAFTAR PUSTAKA

Astawan, M. (2008). Sehat Dengan Hidangan Hewani. In *Penebar Swadaya.* Jakarta: Penebar Swadaya.

B.P.Statistik, & Ngada, K. (2017). *Kecamatan Polanharjo Dalam Angka.*

Brian, R. (2019). *Usaha Budidaya Ikan Nila yang Menguntungkan dan Cepat Panen.* https://www.maxmanroe.com/budidaya-ikan-nila.html.

Ciptanto, S. (2017). Top 10 Ikan Air tawar. *Andy Publisher.*

dr. Allert Benedicto Ieuan Noya. (2019). *Beragam Nutrisi dan Manfaat Ikan Air Tawar untuk Kesehatan*. https://www.alodokter.com/tidak-ragu-lagi-makan-ik.

Juwitaningtyas, T. (2011). Evaluasi dan Rekomendasi Good Handling Practices Pada Ikan di Pasar Ikan Tradisional Pantai Depok, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. In *Proceeding Seminar Nasional APTA.*

Juwitaningtyas, T. (2017). Consumer's valuation of The Traditional Fish Handling Practices Using Importance-Performance Analysis. *Prosiding ICEAT*, *1*(403).

Nutrisindo. (2017). Download DKBM (Daftar Komposisi Bahan Makanan) Indonesia dan Internasional. *Nutrisindo*, http://giziklinikku.blogspot.com/2017/02/download-.

PPN Sungailiat. (2018). GEMARIKAN (Gemar Memasyarakatkan Makan Ikan) : Upaya Peningkatan Gizi Sejak Dini. *09 Oktober*, 1. Retrieved from https://kkp.go.id/djpt/ppnsungailiat/artikel/6676-gemarikan-gemar-memasyarakatkan- makan-ikan-upaya-peningkatan-gizi-sejak-dini

Salsabila, M., & Suprapto, H. (2019). TEKNIK PEMBESARAN IKAN NILA (Oreochromis niloticus) DI INSTALASI BUDIDAYA AIR TAWAR PANDAAN, JAWA TIMUR. *Journal of Aquaculture and Fish Health*, *7*(3), 118. https://doi.org/10.20473/jafh.v7i3.11260

Wibowo, S. (2006). *Pembuatan Nugget Ikan dan Nugget Daging*. Jakarta: Penebar Swadaya.

DRAFT JURNAL PUBLIKASI ILMIAH

Pemberdayaan anggota PCA Polanharjo melalui pengembangan produk krupuk ikan nila di Kab. Klaten, Jawa Tengah

Empowerment of PCA Polanharjo's members through the development of tilapia fish crackers in Klaten Regency, Central Java

Increased Knowledge of Various Processed Big Red Chili

for Community Economic Independence (Times New Roman 12, spasi 1)

Titisari Juwitaningtyas[1,*)], Dwi Normawati[1)], Anna Hendri Soleliza Jones[1)]

[1] Universitas Ahmad Dahlan

*email: titisari.juwitaningtyas@tp.uad.ac.id

Informasi Artikel:

Dikirim: 10/09/2019; ditinjau: 15/09/2019; disetujui: 30/09/2019 *(diisi oleh Editor)*

ABSTRACT (12, Bold)

Abstract in English consists of 200-250 words and is written in one paragraph. Abstract contains the essence of the entire manuscript, namely:

Background: .....

.....

.....

Research purposes: .....

.....

.....

Method: .....

.....

.....

Results and Discussion: .....

.....

.....

Conclusion: .....

.....

.....

Avoid using abbreviations unless they are commonly used. (Times New Roman 12, space 1).

Keywords*: big red chili, shredded, sauce, powder*

ABSTRAK (12, Bold)

Abstract dalam bahasa Indonesia terdiri dari 200- 250 kata dan ditulis dalam satu paragraf. Abstract berisi intisari dari keseluruhan naskah, yakni:

Latar belakang.....

.....

.....

Tujuan penelitian,.....

.....

.....

Metode.....

.....

.....

Hasil dan pembahasan.....

.....

.....

Kesimpulan.....

.....

Hindari penggunaan singkatan kecuali yang telah umum digunakan. (Times New Roman 12, spasi 1).

Kata kunci : cabai merah besar, abon, saus, bubuk

PENDAHULUAN (12, Bold)

Ikan nila (Gambar 1) merupakan jenis ikan air tawar yang memiliki permintaan pasar sangat besar. Menurut Rahma (2020), permintaan ikan nila dapat mencapai 10 ton per hari. Sedangkan untuk persediaannya di pasar, produksi ikan nila menempati urutan teratas dari jenis ikan yang lain. Dari data yang dikeluarkan oleh Dinas Perikanan Kabupaten Sleman (2014), dari sebanyak 30 ribu ton ikan yang dihasilkan 32%-nya yaitu ikan nila, disusul ikan lele, ikan gurami, ikan bawal, dan ikan jenis lain.

Gambar 1. Ikan Nila Merah (*Oreochromis sp)*

Stok yang banyak tersebut mengakibatkan ikan nila mempunyai harga yang stabil di pasaran. Permintaan yang besar juga disebabkan oleh karakteristik daging ikan nila yang mempunyai kandungan protein yang tinggi pula sehingga menghasilkan rasa yang umami dan tekstur yang lembut. Kandungan gizi ikan nila didominasi oleh protein yang disebutkan dalam penelitian Ramlah dkk (2016) pada Tabel 1.

Tabel 1. Kandungan Gizi Ikan Nila

Protein	16,79
Karbohidrat	0,32
Lemak	0,18
Kalsium	$4,78 \times 10^{-3}$
Fosfor	$6,1 \times 10^{-1}$
Zat besi	$0,84 \times 10^{-3}$

Sumber: Ramlah dkk, 2016

Menurut data Kementerian Kelautan dan Perikanan (2012), Jawa Tengah mempunyai jumlah produksi ikan nila sebesar 50.719 ton dengan daerah penghasil utama yaitu Klaten diikuti Wonogiri, Sukoharjo, Wonosobo, Semarang, dan Boyolali. Saking melimpahnya. Desa Ponggok merupakan salah satu sentra penghasil ikan nila di Kabupaten Klaten Jawa

Tengah. Bentuk usaha yang dilakukan oleh masyarakat selama ini adalah budidaya ikan nila. Pada musim panen, harga ikan nila menjadi sangat murah yaitu kisaran 10-15 ribu rupiah. Hal itu dikarenakan kurangnya teknologi preservasi atau pengolahan yang mengakibatkan umur simpan ikan menjadi pendek. Dalam program inseminasi teknologi ini, ikan nila diolah menjadi produk yang memiliki umur simpan yang lebih panjang dan memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi dibanding ikan nila mentah. Ikan nila biasa dikembangkan menjadi produk siap santap seperti abon, ikan krisipi, dan ikan asap (Merawati et al., 2015; Yusra, 2016). Ada pula yang mengolahnya menjadi fillet ikan yang permintaannya banyak untuk kebutuhan ekspor ((Riyanto et al., 2012). Pada tingkat teknologi tepat guna, pengolahan ikan menjadi kerupuk adalah hal yang paling sederhana karena mudah dalam pembuatannya serta tidak membutuhkan alat yang rumit. Menurut Koswara (2009), kerupuk adalah pengembangan dari pati yang tergelatinisasi sehingga volumenya mengembang dan menghasilkan produk yang berpori serta memiliki densitas atau kerapatan yang rendah pada saat penggorengan. Berdasarkan bentuknya, kerupuk yang berbasis tepung tapioka dapat dibedakan menjadi 2 macam yaitu kerupuk yang dibentuk dengan cara diiris dan kerupuk yang dibuat adonan seperti mie lalu dibuat bulatan. Produk kerupuk yang dibuat pada kegiatan ini yaitu kerupuk yang diiris. Maka dari itu, tujuan dari kegiatan ini yaitu melakukan pengembangan produk berbasis ikan nila yaitu kerupuk ikan nila.

Program ini dilakukan dengan bekerja sama dengan mitra yaitu Pimpinan Cabang ‘Aisyiyah (PCA) Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten. Ibu-ibu yang tergabung dalam PCA Polanharjo mayoritas merupakan ibu yang bekerja sebagai ibu rumah tangga. Program ini juga bertujuan sebagai upaya meningkatkan keberdayaan ibu-ibu PCA sehingga dapat produktif secara ekonomi walaupun dari rumah. Total masyarakat yang terbina pada program ini yaitu 20 orang.

METODE PELAKSANAAN

Bahan

1. Ikan nila
2. Tepung tapioka
3. Garam
4. Telur
5. Penyedap rasa
6. Baking powder
7. Minyak

Alat

1. Baskom
2. Pengaduk kayu
3. Panci
4. Pisau
5. Wajan
6. KOmpor
7. Peniris gorengan

Metode

Program kegiatan inseminasi teknologi kepada masyarakat ini dilakukan dengan melalui tahapan sebagai berikut:

Tahap 1: Koordinasi antara tim dan PCA Polanharjo

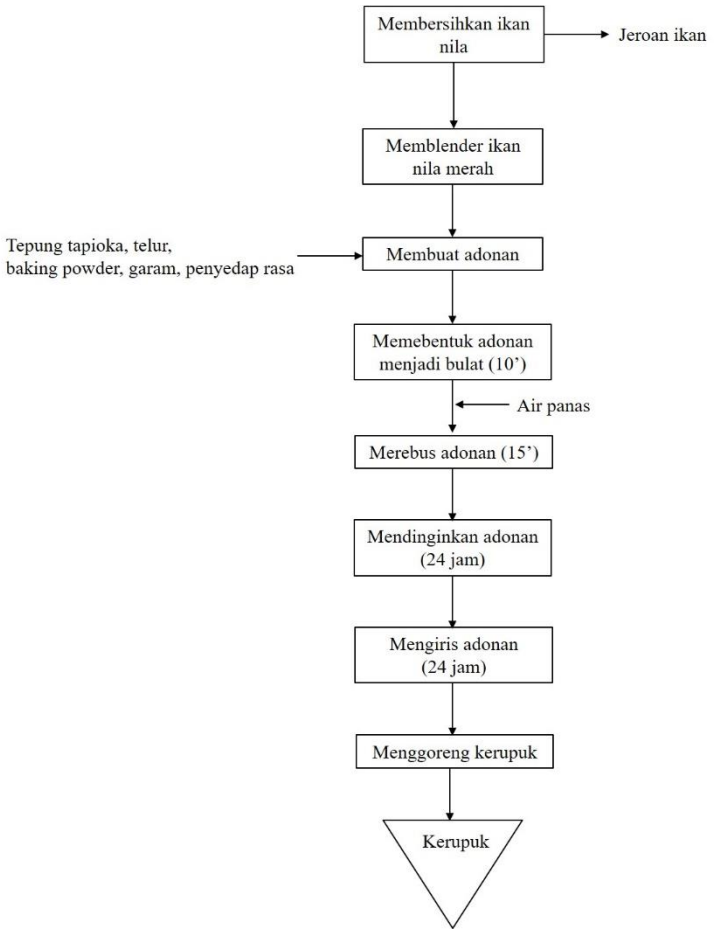
Kegiatan ini berisi komunikasi 2 arah, koordinasi, survei, dan konsolidasi antara tim pelaksana dengan perwakilan PCA Polanharjo. Beberapa data diperlukan seperti pemetaan potensi wilayah, potensi SDM, analisis situasi, dan koordinasi waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan.

Tahap 2: Skrining teknologi

Tahap selanjutnya yaitu pemilihan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Analisis mengenai kecukupan tingkat teknologi yang diterapkan serta analisis kemampuan SDM yang akan menerima transfer teknologi menjadi pertimbangan utama karena akan menentukan sukses atau gagalnya inseminasi teknologi ini. Dari beberapa pilihan yang muncul, teknologi pengolahan kerupuk ikan menjadi hal yang diambil sebagai langkah pengembangan.

Tahap 3: Uji coba teknologi

Setelah penentuan arah pengembangan produk, maka tahap selanjutnya yaitu uji coba teknologi atau biasa disebut dengan *trial and error*. Hal ini berkaitan dengan penentuan komposisi bahan, penentuan alat yang dibutuhkan, serta antisipasi beberapa kemungkinan kegagalan. Dari tahap ini diperoleh diagram alir pembuatan kerupuk ikan nila sebagai berikut (Gambar 2):



Gambar 2. Diagram Alir Pembuatan Kerupuk Ikan Nila

Tahap 4: Pembuatan video tutorial

Video yang dibuat ini merupakan hasil karya dosen dan mahasiswa. Video ini berisi tutorial cara pembuatan kerupuk ikan nila. Pembuatan video ini dilatarbelakangi adanya keterbatasan interaksi pada masa pandemic COVID-19, sehingga mengakibatkan kegiatan ini berlangsung secara offline dan online.

Gambar 3. Pembuatan Video Tutorial Kerupuk Ikan Nila

Tahap 5: Implementasi teknologi

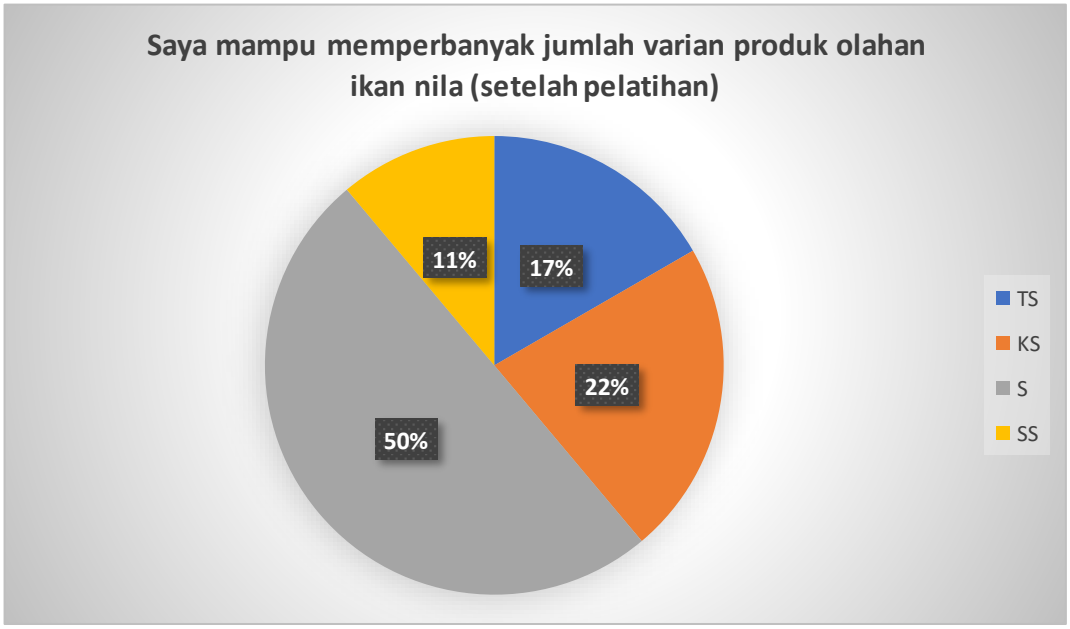
Pada tahapan ini, masyarakat diberikan pelatihan secara langsung melalui penjelasan dan praktik.

Tahap 6: Evaluasi kegiatan

Evaluasi dilakukan dengan membandingkan situasi awal sebelum pelatihan dan situasi akhir setelah pelatihan. Tujuannya yaitu untuk melihat dampak yang dihasilkan dari pelatihan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan



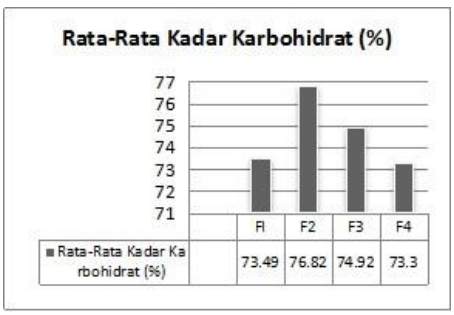
Sub bab 1 (Heading) (12, Bold)

Sub bab 2 (Heading) (12, Bold)

Sub bab 3 (Heading) (12, Bold)

Sub bab 4 (Heading) (12, Bold)

Bagian ini menyajikan hasil penelitian, baik dalam bentuk teks, tabel, atau gambar. Berikut ini contoh penulisan gambar dan tabel pada jurnal TP



Gambar 1. Grafik rata-rata kadar karbohidrat sosis kacang merah

*(*rata Tengah)*

Gambar 2. Perendaman kulit jeruk *(*rata Tengah)*

*Penggunaan Gambar harus jelas (Tidak Boleh Pecah)

Tabel 2. Karakteristik fisik *cookies* gandum dengan penambahan *oats*

	Hardness (gf)	***Work (kgf.mm)***	**L**	**a***	**b***
Kontrol	3090,49 ± 398,77^{4}	2,16 ± 0,77^{2,3}	56,35 ± 2,51^{1}	7,03 ± 2,17^{3}	19,23 ± 1,11^{1}
Formulasi 1	3337,39 ± 510,83^{4}	3,11 ± 1,17^{3}	60,58 ± 2,30^{2,3}	5,15 ± 0,42^{2}	19,87 ± 0,75^{1}
Formulasi 2	2352,08 ± 263,90^{3}	1,93 ± 1,37^{2,3}	62,74 ± 2,26^{2,3}	4,27 ± 0,84^{1,2}	19,91 ± 1,09^{1}
Formulasi 3	1536,09 ± 318,32^{2}	1,10 ± 0,32^{1,2}	62,84 ± 2,25^{2}	4,29 ± 0,60^{1,2}	20,62 ± 1,67^{1,2}
Formulasi 4	440,80 ± 123,62^{1}	0,54 ± 0,30^{1}	63,22 ± 2,23^{3}	3,27 ± 0,36^{1}	22,74 ± 1,69^{2}
Formulasi 5	631,80 ± 156,69^{1}	0,43 ± 0,25^{1}	68,07 ± 1,50^{4}	3,36 ± 0,68^{2}	22,64 ± 4,50^{2}

Keterangan: Angka *superscript* yang berbeda pada kolom yang sama menunjukkan perbedaan yang signifikan (α = 5%).

Data yang disajikan dalam bentuk rata-rata wajib dilengkapi dengan *Standard Deviasi (SD)* atau *Standard Error of Mean (SEM)* dalam tabel atau gambar dengan format **(Nilai rerata ± Standart Deviasi)** seperti tabel di atas.

KESIMPULAN (12, Bold)

Kesimpulan ditulis secara ringkas tetapi menggambarkan substansi hasil penelitian dan bisa ditambahkan saran untuk penelitian selanjutnya.

UCAPAN TERIMA KASIH (12, Bold)

Digunakan untuk mengapresiasi penyandang dana serta institusi dan personal yang membantu selama penelitian dan penyusunan naskah publikasi

DAFTAR PUSTAKA (12, Bold)

1.
2. Daftar pustaka berisi daftar jurnal, buku, atau publikasi lain yang diacu dalam naskah dengan minimal jumlah daftar pustaka sebanyak 15 referensi dan 80% mengacu dari pustaka jurnal selama 10 tahun terakhir.
3. Hanya pustaka yang disitasi pada artikel yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Penulisan Daftar Pustaka Jurnal mengikuti ***American Psychological Association (APA) 6 th Edition***. Penulisan daftar pustaka dan kutipan disarankan menggunakan aplikasi :

Zotero : Download tutorial Zotero = https://drive.google.com/open?id=18BJNxF1mqLFoQ8309ROXx3Venvd89q9W

Penulisan Kutipan

1. Satu nama penulis, maka pengutipannya ditulis langsung disambung dengan tahun
   Contoh: Murtadlo (2018) menyatakan bahwa .....atau..... (Murtadlo, 2018)

2. Dua nama penulis, maka pengutipannya ditulis menggunakan kata sambung "**dan**"
   Contoh: Andi dan Ani (2018) menyatakan bahwa .....atau..... (Andi dan Ani, 2018)

3. Tiga nama penulis, maka pengutipannya ditulis menggunakan kata sambung "**dan**"
   Contoh: Ghofur, Andi dan Ali (2017) menyatakan bahwa ..... atau.... (Ghofur, Andi dan Ali, 2017)

4. Empat penulis atau lebih, maka pengutipannya ditulis menggunakan "*et al*."
   Contoh : Utomo *et al*.(2018) menyatakan bahwa .....atau ...(Utomo *et al.*, 2018)

5. Apabila dalam satu *statement* ada dua atau lebih kutipan, maka penulisannya diurutkan mulai dari tahun yang lebih awal.....(Andi, 2017; Utomo *et al*., 2019;...)

Contoh penulisan DAFTAR PUSTAKA mengikuti *APA 6th Edition*

Artikel Jurnal tanpa DOI

Utomo, D., Wahyuni, R., & Wiyono, R. (2011). Pemanfaatan ikan gabus (ophiocephalus striatus) menjadi bakso dalam rangka perbaikan gizi masyarakat dan upaya meningkatkan nilai ekonomisnya. *Jurnal Teknologi Pangan*, *1*(1), 38-55.

Artikel Jurnal dengan DOI

Utomo, D., Murtadlo, K., Syaiful, S., & Novia, C. (2019). Peningkatan pengetahuan aneka olahan cabai merah besar untuk kemandirian ekonomi masyarakat. *Jurnal Teknologi Pangan*, *10*(2), 95-100. https://doi.org/10.35891/tp.v10i2.1646

Artikel Prosiding

Ariani, M. (2010). Diversifikasi konsumsi pangan pokok mendukung swasembada beras. *Prosiding Pekan Serealia Nasional*. Pasuruan: Yudharta Pers.

Skripsi/Tesis/Disertasi

Wardani, D. H. K., & Kurnia, P. (2018). *Pengaruh substitusi tepung kacang hijau (Vigna Radiata L.) terhadap kadar protein dan daya terima bolu kukus* [Thesis].
Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Laporan Lembaga atau Perusahaan

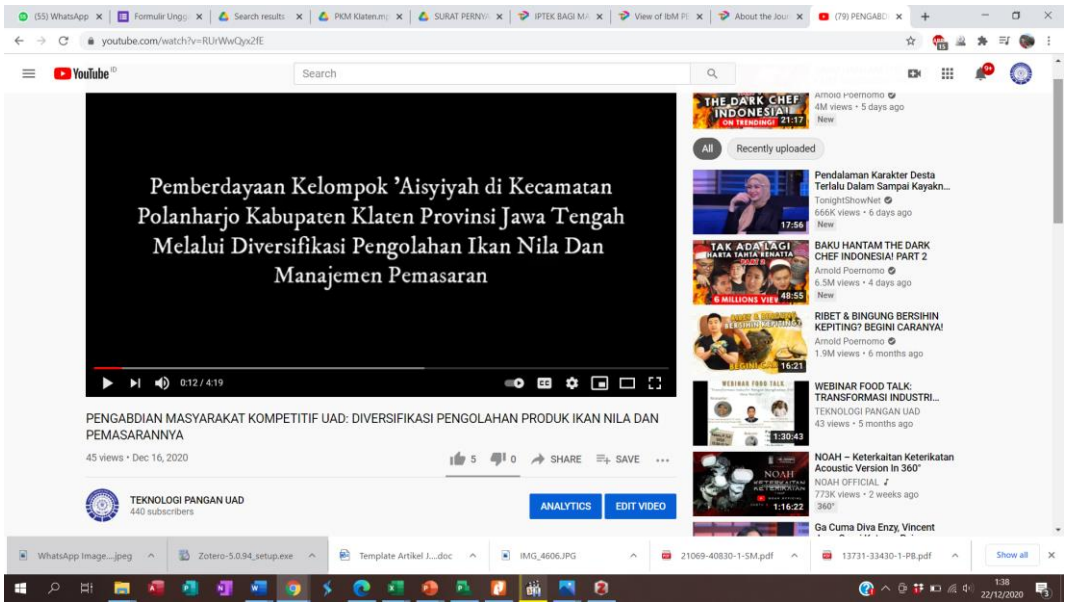
BPS. (2014). *Statistik Indonesia tahun 2014*. Jakarta: Badan Perhitungan Statistik. Retrieved from https://www.bps.go.id/index.php/publikasi/326

Buku

Astawan, M. (2007). *Tetap sehat dengan produk makanan olahan*. Surakarta: Tiga Serangkai.

Publikasi via YouTube

Link: https://www.youtube.com/watch?v=RUrWwQyx2fE



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : **Hj. Nurjanah**
2. Jabatan : Pimpinan Cabang Aisyiyah Kecamatan Polanharjo, Klaten
3. Nama IRT/Kelompok : Aisyiyah Kecamatan Polanharjo, Klaten
4. Bidang Usaha : Olahan Ikan Nila
5. Alamat : Wangen, RT 03, RW 03, Kecamatan Polanharjo, Klaten

Menyatakan bersedia untuk bekerjasama dalam pelaksanaan kegiatan Program PKM, guna menerapkan IPTEK dengan tujuan mengembangkan produk dan jasa atau target sosial lainnya, dengan :

Nama Ketua Tim Pengusul : **Titisari Juwitaningtyas, S.T.P., M.Sc.**
Perguruan Tinggi : Universitas Ahmad Dahlan

Dengan ini kami menyatakan bahwa diantara organisasi Aisyiyah Kecamatan Polanharjo, Klaten dan Pelaksanaan Kegiatan Program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun.

Demikian Surat Pernyataan ini di buat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Klaten, 9 September 2019

Yang membuat pernyataan

Hj. Nurjanah