

PROGRAM VUCER



JUDUL KEGIATAN

UPAYA PERLUASAN PASAR DENGAN PENINGKATAN
KUALITAS, DIFERENSIASI DAN SEGMENTASI PRODUK IKAN
ASAP TRADISIONAL DENGAN MODIFIKASI RUMAH PENGASAP
DI KEL. TAMBAK LOROK, KEC. SEMARANG UTARA

LAPORAN AKHIR

Oleh :

Drs. Waridin, M.S., Ph.D.
Dra. Indah Susilowati, M.Sc., Ph.D.
Dr. Ir. Tri Winarni Agustini, M.Sc.
Ir. B. Argo Wibowo, M.Si.

Dibiayai oleh Anggaran APBN Universitas Diponegoro
sesuai dengan Surat Perjanjian Tugas Pelaksanaan
Program Vucer dan Penerapan Iptek
Nomor: 08/J07/PMI/2005

LEMBAGA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
TAHUN 2005

**HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM VUCER**

Judul : Upaya Perluasan Pasar dengan Peningkatan Kualitas, Diferensiasi dan Segmentasi Produk Ikan Asap Tradisional dengan Modifikasi Rumah Pengasap di Kelurahan Tambak Lorok, Kecamatan Semarang Utara, Kota Semarang

Tahun Anggaran : 2005

Industri Kecil Sasaran :

- 1. Industri Kecil Pedesaan
- 2. Industri Kecil Perkotaan/Modern
- 3. Wirausaha Baru

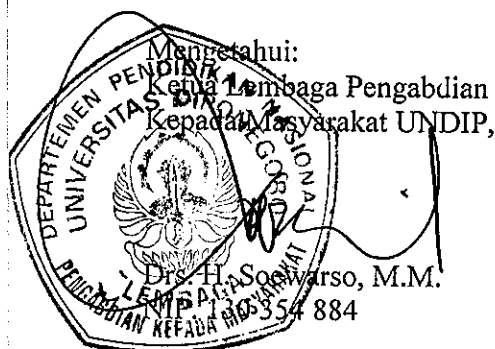
Pembinaan Industri Kecil	Permasalahan yang dicoba atasi
1. Logam, Elektronika, Komposit dan Fiberglas <input type="checkbox"/>	1. Produksi <input type="checkbox"/>
2. Sandang dan Kulit <input type="checkbox"/>	2. Manajemen <input checked="" type="checkbox"/>
3. Pangan dan Agribisnis <input checked="" type="checkbox"/>	3. Keuangan <input type="checkbox"/>
4. Kimia dan Bahan Bangunan <input type="checkbox"/>	4. Sumberdaya Manusia <input type="checkbox"/>
5. Kerajinan dan Umum <input type="checkbox"/>	

- 1. Ketua Pelaksana Kegiatan : Drs. Waridin, M.S., Ph.D.
- 2. Universitas/Institut/Politeknik : Universitas Diponegoro, Semarang
- 3. Program Studi/Jurusan : Ekonomi/IESP
- 4. Dibiayai Melalui Kontrak Kerja No. : 08/J07/PM/2005
- 5. Nilai Kontrak : Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah)
- 6. Jangka Waktu Pelaksanaan : 10 bulan
- 7. Lokasi Kegiatan Program : Kel. Tambak Lorok, Kec. Semarang Utara, Kota Semarang

Semarang, Nopember 2005

Ketua Pelaksana,

Drs. Waridin, M.S, Ph.D.
NIP. 131 696 212



UPT-PUSTAK-UNDIP	
No. Daft:	463/KI/LPM/CI
Tgl.	16-2-06

**SISTEMATIKA LAPORAN AKHIR
KEGIATAN PROGRAM VUCER**

RINGKASAN	iv
TIM PELAKSANA	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
I. PENDAHULUAN	1
A. Analisis Situasi	1
B. Perumusan Masalah	3
II. TUJUAN DAN MANFAAT	6
A. Tujuan	6
B. Manfaat	7
B.1. Potensi Ekonomi Produk	7
B.2. Nilai Tambah Produk Dari Sisi Iptek	8
B.3. Dampak Sosial Secara Nasional	8
III. KERANGKA PENYELESAIAN MASALAH	9
A. Telaah Pustaka	9
B. Kerangka Penyelesaian Masalah	12
B.1. Peningkatan Kualitas dan Produktivitas	12
B.2. Perluasan Pasar Melalui Diferensiasi dan Segmentasi	13
B.3. Pengumpulan dan Analisis Data	13
IV. PELAKSANAAN KEGIATAN	14
A. Realisasi Penyelesaian Masalah	14
B. Khalayak Sasaran	15
C. Metode yang digunakan	15
C.1. Lokasi Kegiatan	16
C.2. Jadwal Kegiatan	16
C.3. Macam Kegiatan	16
V. HASIL KEGIATAN	18
A. Evaluasi Hasil	18
B. Faktor Pendorong dan Penghambat	22
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	23
A. Kesimpulan	23
B. Saran	23
DAFTAR PUSTAKA	24
LAMPIRAN	25
1. Gambaran Teknologi	
2. Daftar Riwayat Hidup Pelaksana	
3. Rincian Penggunaan Anggaran	
4. Dokumentasi (Foto)	
5. Modul Penyuluhan	

RINGKASAN

Kegiatan ini merupakan tindak lanjut dari kegiatan Vucer (2003) di Tambak Lorok, Kecamatan Semarang Utara dengan tambahan pada aspek ekonomi, yaitu tentang peluang memperluas pasar melalui diferensiasi dan segmentasi produk sesuai selera konsumen atau permintaan pasar. Tim yang terlibat terdiri dari tim ekonomi dan teknologi pangan. Tim teknologi pangan meneruskan sosialisasi dan pantauan terhadap mutu, produktivitas, sanitasi dan *hygiene* dalam proses pengolahan ikan asap. Selain itu juga dilakukan upaya memantapkan jaringan pemasaran untuk meningkatkan jumlah dan nilai penjualan.

Permasalahan yang dihadapi pengolah ikan asap pada dasarnya adalah keterbatasan pengetahuan dan wawasan teknologi. Hal ini berakibat proses pengolahan ikan kurang bersih dan mengurangi mutu dan nilai gizi. Rendahnya pemahaman menyebabkan daya awet produk ikan menjadi kurang baik. Sebagian besar pengolah ikan belum memahami standar produk ikan asap (baku mutu) yang disukai konsumen. Pada umumnya mereka mengolah sesuai kebiasaan mereka dari dulu. Kondisi ini berakibat pada rendahnya harga produk akibat kurangnya informasi pasar.

Tujuan kegiatan adalah untuk: (1) memberikan pemantapan sosialisasi pengenalan alat modifikasi rumah pengasap untuk menghasilkan ikan asap yang aman, sehat dan memenuhi standar mutu yang baik serta meningkatkan produktivitasnya melalui teknologi tepat guna, (2) melakukan penyuluhan kepada pengrajin ikan dalam memperluas peluang pasar, (3) membantu pengrajin dalam memperluas jaringan pemasaran baik melalui jalur formal maupun dengan institusi atau pihak mitra kerja terkait. Manfaat dari kegiatan ini adalah: memanfaatkan potensi ekonomi produk dan menambah nilai produk.

Hasil kegiatan menunjukkan pengolah ikan asap sebagian besar adalah lulusan SD. Dalam melakukan usaha, mereka dibantu oleh anggota keluarga dan beberapa diantaranya menggunakan tenaga kerja yang diupah. Mereka melakukan usaha berdasarkan kebiasaan turun temurun sehingga informasi perkembangan teknologi masih terbatas. Pengelolaan usaha yang dilakukan oleh pengolah ikan rekan (Ibu Mursidah) masih bersifat tradisional. Pengelolaan atau manajemen usaha belum berjalan dengan baik. Ibu Sudarti adalah Ketua Kelompok Wanita Tani Nelayan khusus ikan asap yang ada di Kelurahan Tambak Lorok. Modal usaha berasal dari warisan orang tua. Tungku pengasap yang dimiliki sebanyak 1 buah. Peralatan yang dimiliki sederhana berupa rak pemanggangan dari besi. Sedangkan rumah asap memiliki rak pengasapan berlapis 7 sehingga hasilnya akan dapat meningkat. Biaya operasional lebih murah dibanding dengan model pengasapan satu per satu. Bahan baku yang diolah sebanyak 100-150 kg ikan basah per hari. Dengan model pengasapan baru dapat meningkatkan kemampuan kerja dan produksi ikan asap.

Produksi bergantung pada ketersediaan bahan baku. Pada musim ramai ikan (April-Oktober), produksi rata-rata 100-150 kg per produksi. Pada saat sulit, produksi menurun dan bahkan ada yang tidak melakukan usaha karena harga ikan mahal. Pola pemasaran hasil biasanya diambil langsung pedagang ikan olahan untuk selanjutnya dipasarkan di Kota Semarang dan luar kota (Ungaran, Magelang, Salatiga, Solo, dan Temanggung). Solusi dalam pemasaran adalah dengan membantu memperbaiki sistem pengemasan dengan menggunakan alat pengemas *vacuum* sehingga dapat meningkatkan segmen pasar dan harga jual produk lebih tinggi. Faktor permodalan juga merupakan kendala dalam pengembangan produk. Hanya sebagian kecil pengolah ikan yang memiliki modal cukup.

Beberapa faktor pendorong antara lain: (1) potensi sumberdaya alam yang masih memungkinkan untuk dikembangkan, (2) potensi sumberdaya manusia di Tambak Lorok yang secara turun temurun telah melakukan usaha pengolahan ikan panggang/asap dan

memiliki kemauan untuk maju dan bekerja keras, (3) produk ikan asap memiliki peluang untuk dikembangkan mengingat produk ini tidak hanya dikuasai oleh konsumen dalam negeri tetapi juga dapat dijadikan sebagai salah satu produk yang berpotensi untuk ekspor, (4) dukungan pihak terkait cukup baik dalam mendukung pengembangan produk dari segi mutu, daya awet, penampilan, dan nilai jual.

Sementara faktor-faktor penghambat antara lain: (1) tingkat pendidikan pengolah yang relatif rendah membatasi wawasan mereka dalam mengadopsi kemajuan teknologi, pengetahuan tentang sanitasi dan *hygieni*, 2) produk saingan lain seperti ikan pindang presto yang lebih maju, baik dari segi mutu, daya awet dan pemasarannya, (3) rendahnya daya awet produk, sehingga perlu perbaikan teknik pengemasan dan penyimpanan, (4) bahan baku ikan yang tidak stabil baik harga maupun jumlahnya menyulitkan pengolah ikan untuk menentukan memenuhi permintaan pasar, (5) keterbatasan permodalan dari pengolah, dan (6) sistim jaringan pemasaran yang kurang baik.

Dari hasil kegiatan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut. Pengemasan produk ikan dengan *vacuum* membantu peningkatan mutu dan daya awet produk ikan sehingga dapat bertahan lebih lama. Adanya pengemasan yang baik menjadikan produk ikan lebih menarik, dapat bersaing di pasaran dan memungkinkan untuk memasuki pasar yang lebih modern seperti super market. Pemasaran produk ikan yang inovatif mampu meningkatkan pendapatan pengolah ikan. Diperlukan tindak lanjut dari kegiatan ini di masa mendatang terutama berkaitan dengan perbaikan sistim sanitasi dan *hygieni* di lokasi pengolahan, misalnya dengan pembangunan beberapa fasilitas yang mendukung kegiatan produksi (pengolahan limbah, ketersediaan air bersih). Kerjasama dengan instansi pemerintah untuk bantuan modal dan perbaikan sistem pemasaran sehingga mendorong motivasi mereka untuk berusaha dan berproduksi perlu dilakukan. Selain itu perlu adanya pihak yang melakukan pengawasan mutu produk sehingga produk ikan olahan akan terjamin untuk memberikan kepercayaan kepada konsumen.

TIM PELAKSANA

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (Kegiatan Program Vucer) yang berjudul: "Upaya Perluasan Pasar dengan Peningkatan Kualitas, Diferensiasi dan Segmentasi Produk Ikan Asap Tradisional dengan Modifikasi Rumah Pengasap di Kelurahan Tambak Lorok, Kecamatan Semarang Utara, Kota Semarang dilakukan oleh Tim Pelaksana dengan susunan sebagai berikut:

No	Nama Pelaksana	Bidang Keahlian	Tugas Dalam Tim
1.	Drs. Waridin, M.S., Ph.D.	Ekonomi Pertanian; Pemberdayaan Masy.	Mengkoordinir semua kegiatan
2.	Dra. Indah Susilowati, M.Sc., Ph.D.	Ekonomi Perikanan	Menyiapkan semua bahan dan media
3.	Dr. Ir. Tri Winarni Agustini, M.Sc.	Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan	penyuluhan dan evaluasi
4.	Ir. B. Argo Wibowo, M.Si.	Sosial Ek. Perikanan	

Tim Pelaksana dibantu oleh:

1. Drs. Harry Soesanto, MMR. (Manajemen Pemasaran)
2. Drs. Sutopo, M.M. (Manajemen Pemasaran)
3. Drs. Bambang Munas Dwiyanto, Grad. Dipl. Bus. (Manajemen Operasi)
4. Drs. Budi Sudaryanto, M.T. (Manajemen Operasi)
5. Ir. Sumardianto, PG.Dipl. (Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan)
6. Ir. Titi Surti, M.Phil. (Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan)
7. Jr. Siti Rudyanti, M.Si. (Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan)
8. Ima Wijayanti, S.Pi. (Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan)
9. Putut Hariyadi, S.Pi. (Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan)
10. Himawan Arif S., S.Pd. (Ekonomi Perikanan)

PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala rahmat dan hidayah-Nya kepada Tim Pelaksana sehingga kami dapat menyelesaikan Laporan Akhir Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (Program Vucer) yang berjudul "Upaya Perluasan Pasar dengan Peningkatan Kualitas, Diferensiasi dan Segmentasi Produk Ikan Asap Tradisional dengan Modifikasi Rumah Pengasap di Kelurahan Tambak Lorok, Kecamatan Semarang Utara, Kota Semarang.

Atas terselesaikannya Laporan Akhir, Tim Pelaksana menyampaikan penghargaan dan terima kasih kepada:

1. Pimpinan Direktorat P3M Ditjen Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan Nasional atas dana yang diberikan untuk kegiatan ini,
2. Ketua dan Staf Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat (LPM) Universitas Diponegoro atas koordinasi dan kerjasama dalam pelaksanaan kegiatan,
3. Ketua dan seluruh anggota Koperasi Usaha Bersama Perikanan di Kelurahan Tambak Lorok, Kecamatan Semarang Utara atas segala perhatian dan bantuan yang telah diberikan selama ini,
4. Semua pihak yang baik langsung maupun tidak langsung telah memberikan bantuan dalam penyelesaian kegiatan ini.

Tim Pelaksana menyadari bahwa kegiatan yang telah dilakukan selama ini masih belum dapat memberikan hasil ataupun manfaat seperti yang diharapkan. Oleh karena itu segala masukan demi perbaikan kegiatan serupa di masa datang akan kami terima dengan senang hati.

Semarang, Nopember 2005

Tim Pelaksana

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Komposisi Kimia Kayu	10
-------------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Cara Pengolahan Ikan Asap di Tambak Lorok	20
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Gambaran Teknologi	99
Lampiran 2. Daftar Riwayat Hidup Pelaksana	
Lampiran 3. Rincian Penggunaan Anggaran	
Lampiran 4. Dokumentasi (Foto)	
Lampiran 5. Modul Penyuluhan	

I. PENDAHULUAN

A. ANALISIS SITUASI

Indonesia memiliki sumberdaya perikanan yang sangat besar dan diperkirakan potensi lestari sumberdaya perikanan Indonesia mencapai 6,7 juta ton per tahun. Selama ini potensi tersebut belum seluruhnya dapat dimanfaatkan oleh masyarakat Indonesia secara optimal. Bahkan untuk sumberdaya perikanan laut baru dimanfaatkan sekitar 59% dari total kekayaan sumberdaya yang ada. Hal ini membuktikan bahwa pengembangan sektor perikanan ke arah industri perikanan memiliki peluang yang sangat menjanjikan.

Pemanfaatan hasil produksi perikanan oleh masyarakat di Indonesia sebagian besar masih dikonsumsi dalam bentuk ikan segar (43,1%), beku (30,4%), pengalengan (13,7%) dan dalam bentuk olahan lainnya (12,8%). Pemanfaatan hasil produksi perikanan dalam bentuk olahan ini dapat berupa ikan asin, ikan asap dan produk fermentasi (terasi, peda, dan lain-lain). Pengasapan ikan sampai saat ini masih belum mendapatkan perhatian yang cukup memadai dari industri perikanan, padahal pengembangan produk ikan asap ini mempunyai prospek yang cukup baik di masa mendatang. Mengingat bahwa di beberapa negara maju, tingkat konsumsi produk ikan asap cukup prospektif, maka usaha untuk meningkatkan produksi dan kualitas bagi ikan asap di Indonesia sangat potensial untuk dilakukan di masa mendatang.

Di Jawa Tengah, khususnya di daerah Semarang, ikan asap merupakan salah satu produk olahan yang digemari oleh masyarakat. Namun sampai saat ini proses produksi ikan asap masih kurang memperhatikan aspek kualitas, kuantitas dan kontinuitas bahkan keamanan dari produk itu sendiri. Hal ini terlihat dari cara pengolahan yang masih sangat sederhana dan kurang memperhatikan masalah sanitasi dan *hygiene* dari lingkungan tempat atau lokasi pengolahan. Selain itu produksi ikan asap yang mereka hasilkan masih sangat tergantung pada keberadaan bahan baku, sehingga pada saat tertentu para pengolah tidak dapat memproduksi ikan asap.

Untuk Kota Semarang, Tambak Lorok (Kecamatan Semarang Utara) menempati peringkat pertama dalam produksi olahan ikan (2.000.400 kg) dengan pengolahan ikan asap atau lebih tepatnya ikan panggang menduduki ranking pertama dan diikuti oleh produk ikan dengan proses penggaraman dan fermentasi (terasi) (Dinas Perikanan, 2000). Produk olahan ikan asap/ikan panggang tersebut sebagian besar dipasarkan secara lokal.

Hanya sebagian kecil yang dikirim atau dipasarkan ke kota lain, mengingat daya awet produk ikan yang relatif pendek dan keterbatasan jaringan pemasaran. Mengingat daerah penghasil tersebut yang terletak dekat dengan pasar induk ikan (Pasar Rejomulyo), maka sebetulnya masalah ketersediaan bahan baku bukanlah merupakan suatu kendala untuk memproduksi ikan asap di Kelurahan Tambak Lorok. Permasalahan yang muncul dalam hal ini adalah tentang teknis/cara pengolahan ikan dan aspek pemasarannya. Sampai saat dalam memproduksi mereka menggunakan cara pengolahan tradisional, yakni semacam tungku yang di atasnya ditaruh rak yang terbuat dari kawat untuk kegunaan memanggang ikan. Dari proses tersebut dapat dihasilkan kurang lebih 100-150 kilogram ikan asap/ikan panggang per hari dengan harga per satuan sekitar Rp. 600. Melihat kenyataan tersebut, sebetulnya produk ikan asap dapat lebih ditingkatkan baik dari segi mutu maupun jumlah sehingga dapat meningkatkan nilai jual dan sekaligus jumlah produksi.

Usaha-usaha yang telah dilakukan oleh tim pelaksana kegiatan sebelumnya untuk mensosialisasikan teknologi pengolahan ikan asap diantaranya melalui kegiatan Iptek (1997) dengan judul: Penggunaan *smoking cabinet* untuk mengurangi efek *karsinogenik* pada pengasapan ikan tradisional, dan kegiatan Vucer (1998) dengan judul: Penerapan *smoking cabinet* untuk meningkatkan kualitas dan produktivitas ikan asap tradisional di Jepara. Pengenalan modifikasi rumah pengasap diharapkan akan dapat memberikan solusi permasalahan yang ada di Tambak Lorok khususnya bagi para pengolah ikan asap untuk meningkatkan kualitas dan sekaligus produktivitas usaha (Tri Winarni dkk. Vucer, 2003). Disamping itu rumah pengasap ini kondisi fisiknya tidak jauh berbeda dengan tungku asap yang selama ini mereka gunakan. Diharapkan pula modifikasi rumah asap ini yang merupakan model rumah asap yang banyak digunakan di negara-negara maju akan dapat dengan mudah diterima dan diterapkan oleh nelayan/pengolah ikan di lokasi pengabdian.

Setelah kualitas dan produktivitas pengrajin ikan asap di daerah pengabdian telah dapat ditingkatkan melalui modifikasi teknologi pengasapan maka produksi akan relatif meningkat. Namun permasalahannya adalah produksi ikan asap akan menumpuk apabila tidak diimbangi dengan strategi pemasaran yang baik. Walaupun produksi ini mampu terserap pasar tapi kemungkinan hanya dihargai dengan nilai jual yang rendah. Oleh karena itu, maka perlu dicari bagaimana strategi pemasaran dari produksi ikan asap ini supaya harga jualnya menguntungkan. Dengan demikian diperlukan survei pasar untuk dapat mengidentifikasi/mengetahui selera konsumen. Bila produksi ikan asap ini sudah dilakukan sesuai dengan selera konsumen atau kekuatan permintaan pasarnya maka harga

jual ikan asap dapat didongkrak naik. Sehingga perlu dilakukan upaya untuk memperluas pasar produk melalui strategi pemasaran: diferensiasi dan segmentasi produk ikan asap sesuai dengan kemauan (*willingness to pay and to accept*) dan kemampuan (*ability to pay*) konsumen potensial di pasar.

Kegiatan ini merupakan tindak lanjut dari hasil kegiatan Vucer (Tri Winarni dkk, 2003) yang berjudul Usaha Peningkatan Kualitas dan Produktivitas Ikan Asap Tradisional Dengan Modifikasi Rumah Pengasap di Tambak Lorok, Kecamatan Semarang Utara dengan pendalaman pada segi ekonominya, yaitu tentang peluang untuk memperluas pasar melalui diferensiasi dan segmentasi produk sesuai selera konsumen atau permintaan pasarnya. Tim yang terlibat dalam kegiatan ini terdiri dari 2 kelompok keahlian, yaitu Tim Ekonomi dan Tim Teknologi Pangan. Bersamaan dengan kegiatan di atas, maka tim teknologi pangan meneruskan sosialisasi dan pantauan terhadap kualitas, produktivitas, sanitasi dan *hygiene* dalam proses pengolahan ikan asap di daerah pengabdian yang sama. Selain itu juga dilakukan upaya untuk memantapkan jaringan pemasaran melalui perluasan peluang pasar dengan meningkatkan volume dan nilai penjualan serta menguatkan distribusi jaringan pasarnya (baik skala lokal, regional maupun nasional). Dalam kegiatan ini Tim Ekonomi membantu pengrajin untuk mencari informasi dan peluang penetrasi pasar melalui pengembangan diferensiasi dan segmentasi produk ikan asap. Untuk selanjutnya, Tim Teknologi Pangan melakukan pemantauan kualitas produk dan kemungkinan adanya perbaikan dalam teknologi pengolahan pangan supaya dapat dirintis kualitas ikan asap yang baik untuk menembus peluang pasar ekspor yang didukung oleh penguatan modal kerja para pengrajin/pengolah ikan.

B. PERUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang dihadapi pada dasarnya adalah keterbatasan pengetahuan dan wawasan para pengolah ikan asap tradisional. Hal tersebut berakibat pada proses pengolahan ikan yang kurang bersih, sehingga dapat mengurangi mutu dan nilai gizi produk akhir yang dihasilkan. Hal ini disebabkan kurangnya informasi tentang perkembangan teknologi pengasapan yang baik, murah dan ramah lingkungan. Pemahaman terhadap pentingnya sanitasi dan *hygiene* dari tempat dan proses pengolahan dan pengemasan produk sangat terbatas yang menyebabkan daya awet produk ikan asap menjadi kurang baik.

Permasalahan lain yang ada yakni rendahnya jiwa wiraswasta dari para pengolah ikan sehingga sebagian besar dari mereka kurang memiliki motivasi untuk maju dan berkembang serta pasrah dengan kondisi kehidupan dan usaha mereka. Sebagian besar pengolah ikan belum memahami standar produk ikan asap (baku mutu) yang disukai oleh konsumen. Biasanya mereka mengolah sesuai dengan kebiasaan mereka yang dari dulu sampai sekarang tidak pernah ada perubahan secara berarti. Kondisi semacam ini dapat berakibat pada rendahnya harga produk atau dapat dikatakan kurangnya informasi pasar yang berorientasi pada selera atau preferensi konsumen. Oleh karena para pengrajin ikan asap di daerah pengabdian ini hampir semuanya melakukan dengan cara dan sistem pemikiran usaha yang tradisional maka mereka memproduksi sesuai dengan apa yang mereka ketahui saja. Padahal selera dan strata sosial-ekonomi konsumen adalah bervariasi, mulai dari golongan ekonomi rendah hingga golongan ekonomi tinggi. Oleh sebab itu para pengrajin ikan ini perlu diberikan pendampingan/ penyuluhan untuk mengetahui hasil survei pasar yang terkini. Bagaimana keragaman (diferensiasi produk) ikan panggang yang harus dibuat untuk memenuhi selera konsumen?; Bagaimana ikan panggang harus dibuat untuk memenuhi selera konsumen dari berbagai lapisan atau strata atau segmentasinya (misalnya: untuk pendapatan rendah, menengah, tinggi maka perlu dibuat dengan kualitas dan kemasan yang berbeda; segmentasi berdasarkan daerah asal konsumen (dapat dibedakan jenis produk ikan panggangnya bagi konsumen di pesisir dan di pedalaman).

Bagi golongan ekonomi rendah maka ikan asap atau panggang ini adalah relatif terbeli bagi mereka karena kebanyakan ikan panggang yang diproduksi para pengrajin memang kebanyakan dipasarkan di pasar-pasar tradisional. Namun bukan berarti para konsumen yang berasal dari golongan ekonomi menengah sampai atas tidak pernah membelinya. Konsumen pada lapis ekonomi menengah dan atas pada saat ini banyak yang dulunya berasal dari golongan ekonomi bawah, sehingga golongan lapisan masyarakat menengah ke atas ini juga sering kangen dengan menu-menu makanan tradisional yang mempunyai bahan mentah ikan asap/ panggang (misal: masakan mangut ikan panggang, tongkol, manyung, pari); pecak/ pecel santen ikan panggang; dan masih banyak lagi menu tradisional khas Jawa).

Para pengolah di lokasi kegiatan/pengabdian telah memiliki kelompok pengolah ikan asap dengan nama *Melati*. Akan tetapi kelompok ini kurang aktif dan kurang dapat memberikan manfaat bagi anggota kelompoknya. Pada saat-saat tertentu yaitu pada saat

musim sulit ikan hanya yang bermodal kuat saja yang dapat melakukan usaha. Hal ini disebabkan mahalnya bahan baku (ikan) sehingga yang bermodal kecil hanya dapat membeli ikan dalam jumlah sedikit dan bahkan ada yang menghentikan usahanya untuk sementara. Oleh sebab itu perlu dilakukan penyuluhan pentingnya berorganisasi dan berwirausaha secara kreatif berkelompok untuk dapat merebut peluang pasar produk yang dihasilkan.

Pengenalan alat modifikasi rumah pengasap yang disertai dengan penyuluhan tentang pentingnya penerapan sanitasi dan hygiene dalam proses pengolahan terhadap para pengolah ikan asap, diharapkan akan dapat membantu meningkatkan mutu dan produktivitas ikan asap di lokasi pengabdian. Selanjutnya dengan memberikan pendampingan kepada khalayak pengrajin di daerah pengabdian diharapkan mereka mulai dapat mengubah cara produksi dan strategi pemasaran untuk dapat merebut peluang pasar secara lebih luas dan menguntungkan. Dengan demikian diharapkan dari hasil kegiatan ini dapat membantu meningkatkan kualitas hidup pengrajin pada khususnya dan dapat meningkatkan ekonomi kawasan/ daerah yang berbasis pada rakyat atau pengusaha mikro dan kecil (UMK).