

PENINGKATAN POTENSI KELOMPOK BIMA KENCANA DENGAN BUDIDAYA MAGGOT DAN PEMASARAN ONLINE

Dwi Tika Afriani^{1*}, Emmy Syafitri²,
Al Firah³, J. Prayoga⁴

^{1,2)} Akuakultur, Universitas
Dharmawangsa

³⁾ Manajemen, Universitas
Dharmawangsa

⁴⁾ Sistem Informasi, Universitas
Dharmawangsa

Article history

Received : 25 Oktober 2022

Revised : 3 November 2022

Accepted : 30 November 2022

*Corresponding author

Dwi Tika Afriani

Email :

dwitika_afriani@dharmawangsa.ac.id

Abstrak

Bima Kencana merupakan kelompok usaha masyarakat Desa Lubuk Saban. Berdasarkan hasil observasi diketahui permasalahan yang dihadapi mitra, yaitu: (1) hasil produksi mitra masih rendah, disebabkan jenis ikan yang terbatas, kesulitan menyediakan pakan alternatif yang berkualitas dengan harga terjangkau, (2) sarana dan prasarana yang belum memadai. (3) Mitra belum memiliki akun *online* shop dan manajemen penjualan belum baik. Solusi yang diberikan adalah: (1) Penguatan Motivasi, Pengetahuan, dan Keterampilan; (2) Pengadaan Sarana dan Prasarana Penunjang Produksi; (3) Jasa Pendampingan dan Pembuatan akun penjualan *online*. Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini, yaitu: (1) Metode pendekatan partisipatif; (2) Metode Pendekatan Konseptual; (3) Pendekatan Teori dan Praktik; (4) Metode Pendekatan Reflektif. Hasil dari kegiatan ini adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra. Peningkatan sarana budidaya meliputi: tersedianya bibit patin, dan kit budidaya maggot. Mitra memiliki akun Instagram untuk penjualan secara *online*. Dengan membudidayakan maggot, mitra dapat menekan biaya pakan sehingga laba usaha meningkat. Pemasaran *online* dapat membantu meningkatkan penjualan dan pendapatan mitra.

Kata Kunci: Bima Kencana; Maggot; *Online* marketing

Abstract

Bima Kencana is a community business group in Lubuk Saban Village. Based on observations, the problems faced by partners are: (1) the partners' production results still need to be higher due to limited fish species, difficulties in providing quality alternative feed at affordable prices, and inadequate facilities infrastructure. (2) Sales management needs to be better managed. (3) Partners also do not have a digital marketplace account. The solutions provided through this service activity are: (1) Strengthening Motivation, Knowledge, and Skills; (2) Procurement Production Supporting Facilities and Infrastructure; (3) Mentoring Services and Creation of online sales accounts. The methods used in this activity are: (1) the participatory approach method; (2) the Conceptual Approach Method; (3) The Theory and Practice Approach; (4) the Reflective Approach Method. The result of this community service is increasing the knowledge and skills of partners. Improved cultivation facilities include the availability of catfish seeds and maggot cultivation kits. Partners have Instagram accounts for online sales. By cultivating maggot, partners can reduce feed costs so that operating profits are more significant. Online marketing can help increase partner sales and revenue.

Keywords: Bima Kencana; Maggot; *Online* marketing

Copyright © 2023 Dwi Tika Afriani, Emmy Syafitri, Al Firah & J. Prayoga

PENDAHULUAN

Bima Kencana merupakan salah satu kelompok usaha masyarakat Desa Lubuk Saban. Kelompok usaha ini menjalankan usaha budidaya ikan lele. Berdasarkan observasi awal, hasil produksi kelompok usaha ini sekitar 200 kg dengan hasil penjualan bersih sebanyak Rp. 3.000.000 per satu kali panen. Padahal menurut Florina et.al (2019) kolam yang dimiliki oleh mitra termasuk dalam kategori kolam sedang (luas 210 dan 265 m², dan memiliki 3 orang karyawan), seharusnya memiliki keuntungan bersih rata-rata Rp. 6.800.000/panen. Rendahnya pendapatan tersebut disebabkan oleh beberapa faktor. Beberapa faktor tersebut diantaranya adalah karena kelompok Bima Kencana saat ini hanya membudidayakan ikan lele saja. Ikan lele merupakan komoditi ikan

konsumsi dengan nilai jual yang tidak begitu tinggi. Dengan adanya kolam batu, mitra sudah dapat membudidayakan ikan jenis lainnya untuk diversifikasi produk. Sayangnya untuk menyediakan bibit ikan komoditas yang lebih tinggi seperti gurami dan patin, masih terkendala dengan terbatasnya modal usaha. Selain rendahnya modal dan diversifikasi produk, penyediaan pakan juga masih sangat terbatas. Efisiensi pakan memang sangat mempengaruhi hasil produksi.

Menurut Andriani et al. (2021) pada dasarnya semakin besar jumlah pakan yang diberikan pada ikan akan memberikan kesempatan yang lebih besar bagi ikan untuk mengkonsumsi lebih banyak pakan. Walau begitu, hal itu tidak menjamin percepatan pertumbuhan ikan, dan efektifitas penyerapan nutrisi pada pakan, karena kelebihan pakan dalam media pemeliharaan akan menjadi sumber pencemar yang pada akhirnya akan mengganggu pertumbuhan pada ikan. Secara umum kebutuhan pakan didalam kegiatan budidaya yang diberikan ialah berupa pakan buatan, akan tetapi pakan buatan yang telah beredar di pasaran mempunyai harga yang cukup mahal. Oleh sebab itu sangat perlu adanya pakan yang efisien serta harga yang bersaing (Andriani et al., 2021). Erfanto et al., (2013) menyatakan biaya pakan mencapai 60%-70% dari total biaya produksi budidaya perikanan. Untuk menekan biaya pakan, maka dilakukan berbagai riset mencari pakan alternatif. Pakan alternatif tersebut diutamakan mudah untuk diproduksi, harganya terjangkau, sifatnya berkelanjutan dan ramah lingkungan (Andriani et al., 2020). Untuk kebutuhan pakan ikan, selama ini kelompok Bima Kencana membeli pakan pelet komersil yang sesekali diselingi dengan pakan alami. Untuk keperluan satu kali panen membutuhkan sekitar 200 kg pelet, 50 liter Tubifex dan atau 30 kg maggot. Atau sekitar 250 kg pelet murni jika sulit mendapatkan tubifex dan maggot sebagai pakan alami. Keterbatasan-keterbatasan ini menjadi penyebab rendahnya pendapatan Mitra. Padahal permintaan pasar pada dasarnya terbilang tinggi, hanya saja mitra masih kekurangan sumber daya untuk memenuhi permintaan pasar.

Pemenuhan kebutuhan pakan alami saat ini masih diperoleh dengan cara membeli dari pedagang lain. Padahal pakan alami ini jika dibudidayakan secara mandiri dapat menekan angka produksi. Pakan alami selain diberikan dalam bentuk fresh, dapat juga diolah menjadi tepung protein alternatif (Afriani et al., 2021). Hal yang sama juga diungkapkan oleh Syahputra et al., (2022) bahwa pemberian pakan alternatif yang berasal dari bahan baku lokal, murah, mudah dan mengandung protein yang tinggi mampu menekan biaya produksi dan meningkatkan pertumbuhan ikan. Salah satu sumber protein alternatif yang baik adalah maggot. Maggot sangat mudah dan murah untuk dibudidayakan dengan menggunakan limbah organik yang melimpah setiap harinya bisa diolah dengan berbagai cara. Salah satunya adalah dengan cara memanfaatkannya sebagai media budidaya maggot lalat BSF (*Black Soldier Fly*) (Salman et al., 2020). Selain itu kandungan maggot sangat sarat akan nutrisi. Maggot memiliki kandungan protein yang cukup tinggi, yaitu sekitar 42% (Fauzi dan Sari, 2018). Tingginya nutrisi pada maggot serta media tumbuhnya yang mudah dibuat menunjukkan potensi yang baik sebagai pakan alami ikan. Kelebihan lain yang dimiliki maggot adalah memiliki kandungan antimikroba dan anti jamur, sehingga apabila dikonsumsi oleh ikan akan meningkatkan daya tahan tubuh dari serangan penyakit bakterial dan jamur (Lubis et al., 2022).

Selain masalah pakan, teknik pemasaran yang dilakukan mitra masih dengan cara konvensional dan hanya dikenal oleh lingkup komunitas yang kecil. Mitra belum memiliki toko untuk *display* produk. Konsumen biasanya langsung datang ke tempat budidaya dan melakukan transaksi di tempat tersebut. Padahal menurut (Tamburaka et al., 2022), memiliki tempat untuk *display* produk merupakan suatu hal yang penting untuk meningkatkan penjualan. Tidak harus toko dalam bentuk fisik, tetapi toko *online* sudah sangat cukup untuk meningkatkan penjualan. Namun manajemen pemasaran secara *online* memiliki trik tertentu agar dapat konsisten berjalan. Pada pengabdian yang dilakukannya, kegiatan memberikan pelatihan mampu meningkatkan pengetahuan mitra dalam mengolah dan melakukan penjualan secara *online*.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini dihadiri oleh seluruh anggota kelompok Bima Kencana (20 orang) dan beberapa perangkat desa Lubuk Saban. Pelatihan dan praktek dilakukan di lokasi budidaya kelompok Bima Kencana. Metode yang

digunakan dalam kegiatan ini meliputi 4 metode pendekatan sebagai berikut: (1) Metode pendekatan partisipatif. Kegiatan ini dilakukan dengan melakukan koordinasi yang melibatkan Tim PKM dengan mitra dan juga perangkat desa. Tujuan dari metode pendekatan ini adalah meningkatkan partisipasi mitra dan masyarakat sekitar serta mencari tahu permasalahan yang dihadapi dan mencari solusi dari permasalahan yang dihadapi mitra dan masyarakat sekitar; (2) Metode Pendekatan Konseptual. Tujuan dari penggunaan metode ini adalah meningkatkan kualitas SDM mitra agar dapat mengembangkan usahanya serta menjadi kreatif dan inovatif dengan memiliki SDM yang berkualitas; (3) Pendekatan Teori dan Praktik. Ada tiga materi yang diberikan, yaitu: budidaya maggot, budidaya ikan patin dan manajemen pemasaran secara *online*; (4) Metode Pendekatan Reflektif. Metode ini dilakukan melalui evaluasi kegiatan dilakukan secara berkala dan juga secara insidental serta berkelanjutan. Evaluasi dilakukan dalam bentuk monitoring dan pendampingan oleh tim PKM, dengan tujuan menjamin keberlanjutan program yang telah dilakukan.

Untuk meningkatkan hasil produksi maka dibutuhkan kemampuan dan keterampilan sumber daya manusia yang baik. Kemudian dibutuhkan pula sarana dan prasarana yang memadai. Adapun langkah-langkah yang dilakukan untuk melaksanakan solusi tersebut adalah sebagai berikut: Memberikan seminar dan pelatihan mengenai maggot dan teknik budidayanya, memberikan seminar teknik jitu budidaya patin, memberikan sarana budidaya maggot, seperti kandang pembesaran maggot, wadah penetasan telur, dan media pemeliharaan dan penetasan maggot, memberikan bibit ikan patin sebagai modal awal mitra dalam memulai upaya diversifikasi jenis ikan yang dibudidayakan.

Kegiatan pelatihan dan praktek dilakukan dengan memberikan pembuatan kandang maggot, membuat media maggot, dan teknik budidaya maggot. Diberikan pula pelatihan budidaya ikan patin dengan tujuan menambah pengetahuan dan keterampilan mitra dalam membudidayakan ikan patin. Sebagai upaya dalam diversifikasi produk. Pada materi pemasaran *online*, mitra diberikan informasi mengenai cara menyusun *caption* dan membuat tagar, waktu yang baik untuk *posting* produk dan konsistensi. Selain itu mitra juga dibuatkan akun penjualan *online* melalui akun Instagram. Praktek diperlukan agar dapat diukur kemampuan mitra dalam mengembangkan usaha. Adapun matriks hubungan masalah, solusi, metode serta tujuan dari kegiatan ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Hubungan Masalah, Solusi, Metode, serta Tujuan Kegiatan

No.	Masalah Mitra	Solusi yang Ditawarkan	Metode Kegiatan	Tujuan/ Target Capaian
1	Keterbatasan pengetahuan dalam upaya diversifikasi produk dan produksi pakan alami.	Menambah pengetahuan dan keterampilan mitra dalam diversifikasi produk	Seminar dan pelatihan tentang budidaya maggot dan patin dengan pendekatan: Partisipatif, Konseptual dan Teori praktik.	Peningkatan pengetahuan mitra tentang budidaya maggot dan patin, sehingga mampu membudidayakannya sebagai upaya dalam meningkatkan diversifikasi produk dan pendapatan mitra.
2	Keterbatasan modal dalam penyediaan bibit ikan jenis lain, serta sarana budidaya pakan alami.	Menambah modal dalam penyediaan bibit ikan jenis lain, serta sarana budidaya pakan alami.	Memberikan bantuan bibit patin dan kit untuk budidaya maggot	Mitra mampu membudidayakan patin dan maggot
3	Belum memiliki toko <i>online</i> (<i>online shop</i>) sehingga pemasaran masih terbatas	Membuat akun <i>online shop</i> dan seminar pemasaran <i>online</i>	Membuatkan akun <i>online shop</i> di Instagram dan Memberikan seminar pemasaran <i>online</i>	Mitra memiliki toko <i>online</i> untuk <i>display</i> produk yang ditawarkan. Mitra mampu memuat konten yang baik untuk pemasaran produknya di toko <i>online</i>

HASIL PEMBAHASAN

Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Mitra

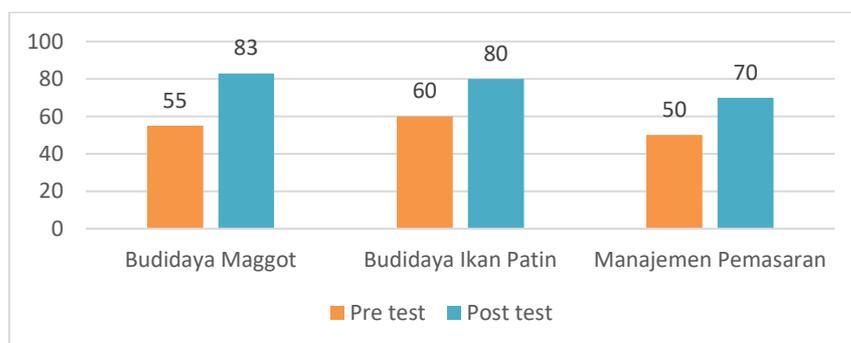
Kegiatan seminar dan pelatihan yang dilakukan adalah tentang Budidaya maggot dan patin, serta manajemen pemasaran *online*. Pelatihan budidaya maggot disampaikan oleh Dwi Tika Afriani, S.Si., M.Pd., sedangkan seminar budidaya patin disampaikan oleh Dr. Emmy Syafitri, S.Pi., M.Si, pelatihan manajemen dan pemasaran *online* disampaikan oleh Alfirah, SE, M.Si. dan J. Prayoga. S.Kom, M.Kom. Instrumen yang digunakan untuk menilai peningkatan pengetahuan adalah pre test dan post test yang diberikan pada setiap sesi materi. Sedangkan untuk mengukur tingkat keterampilan dilakukan dengan observasi langsung saat pelatihan dengan instrument rubrik ketepatan mengikuti prosedur. Besarnya peningkatan pengetahuan diperoleh dengan rumus (Arikunto, 2013). Adapun rubrik pertanyaan pada *PreTest* dan *PostTest* adalah sebagai berikut (tabel 2).

$$\text{Peningkatan} = \frac{\% \text{ sesudah} - \% \text{ sebelum}}{\% \text{ sesudah}} \times 100 \%$$

Tabel 2. Rubrik serta Bobot Nilai PreTest Dan PostTest

No	Judul Materi	Pertanyaan	Bobot Nilai
1	Budidaya Maggot	• Apa perbedaan maggot BSF dengan maggot lalat hijau (belatung)	10
		• Bagaimana bentuk maggot yang sehat?	10
		• Berapa lama siklus hidup maggot sampai menjadi lalat?	10
		• Bagaimana perbedaan maggot dan pupa?	10
		• Apa saja yang menjadi makanan bagi maggot?	10
		• Berapa usia maggot yang tepat untuk dipanen?	10
		• Mengapa maggot sangat digemari sebagai pakan ternak dan ikan oleh para pembudidaya?	10
2	Budidaya Patin	• Apa yang menyebabkan maggot sering keluar dari <i>biopond</i> ?	10
		• Apa saja yang dibutuhkan lalat BSF agar cepat bertelur?	10
		• Bagaimana agar lalat BSF mau bertelur di <i>eggies</i> yang telah disiapkan?	10
		• Apa ciri bibit ikan patin yang sehat?	20
		• Penyakit dan hama apa saja yang sering menyerang ikan patin budidaya?	20
		• Dari penyakit dan hama yang Anda tuliskan di atas, bagaimanakah cara penanganannya?	20
		• Bagaimana kondisi media budidaya yang baik untuk ikan patin?	20
3	Manajemen Pemasaran	• Bagaimana cara mencegah ikan patin budidaya terserang hama dan penyakit?	20
		• Apakah pengertian manajemen pemasaran?	20
		• Apa saja yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran?	20
		• Apa saja indikator bahwa manajemen pemasaran berjalan baik?	20
		• Apakah perbedaan manajemen pemasaran langsung dengan pemasaran <i>online</i> ?	20
		• Apakah pentingnya toko (fisil maupun <i>online</i>) bagi suatu unit usaha?	20

Berdasarkan hasil *pretest* dan *posttest* yang dilakukan, diketahui bahwa adanya peningkatan pengetahuan mitra tentang budidaya maggot seperti yang terlihat pada diagram (Gambar 1).



Gambar 1. Rerata nilai Prefest dan Posttest

Dari diagram di atas dapat dilihat bahwa pada setiap pelatihan yang dilakukan terdapat peningkatan pengetahuan. Kategori peningkatan tersebut dapat dilihat pada tabel 3. berikut (indeks kriteria peningkatan berdasarkan Arikunto, 2013):

Tabel 3. Peningkatan Pengetahuan Mitra

Pelatihan	Peningkatan Pengetahuan	Kriteria
Budidaya Maggot	33,71%	Kurang
Budidaya Ikan Patin	25%	Sangat Kurang
Manajemen Pemasaran	28,57%	Sangat Kurang

Sumber: hasil analisis (2022)

Peningkatan pengetahuan mitra pada pelatihan ini tergolong pada kriteria kurang dan sangat kurang baik. Hal ini karena materi pelatihan ini sangat teoritis. Berdasarkan hasil evaluasi diperoleh bahwa, post-test sebaiknya diberikan setelah selesai kegiatan pelatihan, bukan pada saat setelah selesai materi. Mitra belum secara maksimal memahami materi pelatihan jika kegiatan praktiknya belum dilakukan. Hal ini yang menyebabkan peningkatan pengetahuan mitra tergolong rendah.

Anggota kelompok Bima Kencana memiliki usia rata-rata di atas 30 tahun, dengan pendidikan terakhir rata-rata lulus SMP dan SMA. Mitra mengakui kesulitan dalam memahami materi yang bersifat teori, dan lebih memilih hal-hal yang bersifat praktik. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan keterampilan mitra setelah kegiatan pelatihan yang tergolong baik, seperti yang terlihat pada Tabel 4 berikut ini:

Tabel 4. Kriteria Skor Keterampilan Mitra

Materi	Peningkatan	Kriteria
Budidaya maggot	76%	baik
Budidaya patin	69%	baik
Manajemen pemasaran	78%	baik

Sumber: hasil analisis (2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa keterampilan mitra tergolong pada kriteria baik untuk setiap materi pelatihan yang diberikan. Selama masa pelatihan, mitra sangat berpartisipasi aktif, baik dalam melakukan setiap prosedur yang diberikan maupun dalam bertanya tentang hal-hal seputar materi kegiatan. Beberapa cuplikan kegiatan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan Budidaya Maggot dan Patin

Peningkatan sarana budidaya

Pada kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, diberikan juga kit budidaya maggot, telur, pupa maggot, dan bibit ikan patin. Matriks spesifikasi dan fungsi sarana yang diberikan pada mitra dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Spesifikasi dan Fungsi Sarana yang Diberikan pada Mitra

No	Nama Alat/ Bahan	Spesifikasi	Fungsi	Jumlah
1	Biopond set	Terbuat dari container box plastik ukuran 50L dilengkapi dengan jaring agar maggot tidak keluar. Fitur tambahan berupa jalur migrasi pupa yang didesain dengan menggunakan pipa dan toples untuk menampung pupa yang keluar. Dilengkapi juga dengan kit lainnya, seperti <i>sprayer</i> , serokan kecil, jaring ayakan besar dan toples panen	Pembesaran maggot	3 set
2	Kandang jaring BSF (<i>Black soldier Fly</i>)	Terbuat dari jaring nilon kerapatan 1 mm. Didesain berbentuk balok dengan ukuran 1x1x2 meter. Diberikan pengait pada setiap sudutnya agar mudah digantungkan pada tempat yang terkena cahaya matahari.	Pembesaran/ pemeliharaan lalat BSF	1 set

Kit budidaya maggot yang diberikan merupakan hasil modifikasi biopond maggot dari maggobox biomag international. Kotak biopond menggunakan *container box* yang terbuat dari plastik sehingga tahan lama, lebih mudah untuk disusun dan dipindahkan. Kotak ini dilengkapi dengan jaring trap dan penutup agar maggot tidak mudah keluar dari kotak. Selain itu kotak juga dilengkapi dengan selang panjatan bagi pupa agar pupa dapat bermigrasi keluar dari box. Secara alami, fase pupa tidak lagi membutuhkan makanan dan lebih memilih tempat yang kering. Modifikasi ini memudahkan mitra dalam pemanenan karena maggot dan pupa terpisah secara otomatis. Menggunakan modifikasi maggobox ini mitra dapat memelihara maggot dari telur sampai pemanenan secara semi otomatis. Adapun biopond magobox yang diberikan kepada mitra dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Biopond magobox: inovasi wadah budidaya maggot

Pada kegiatan ini juga diberikan jaring berukuran 1x1x2 m sebagai tempat pembesaran lalat BSF (*Black soldier Fly*). Setelah maggot memasuki fase pupa, selanjutnya akan dipindahkan ke dalam jaring pembesaran ini sampai menjadi lalat dan bertelur kembali pada eggies yang telah disediakan. Adapun bentuk jaring yang diberikan dapat dilihat pada Gambar 4.

Selama kegiatan ini berlangsung, mitra cukup mampu mengelola, menggunakan dan mengikuti instruksi penggunaan kit magobox dengan baik. Hasil dari budidaya maggot juga mulai dirasakan mitra. Satu kali siklus mitra mampu menghasilkan 2 kg maggot dari 1 biopond. Namun dalam budidaya maggot ini mitra mengalami beberapa kendala seperti: penyediaan pakan untuk maggot masih terasa sulit karena mitra masih mengandalkan pakan dari sisa makanan (sisa makanan rumah tangga) dari beberapa anggota kelompok saja. Sebenarnya maggot juga dapat diberikan ampas tahu dan ampas kelapa sebagai pakannya. Namun limbah jenis ini masih sangat terbatas untuk diperoleh mitra. Hal ini menyebabkan hasil produksi maggot kurang

maksimal. Siklus BSF memang berhasil dilakukan mitra. Mitra dapat memelihara maggot menjadi lalat BSF dan memperoleh telur untuk kembali ditetaskan menjadi maggot. Namun hasil maggot masih sangat terbatas. Kualitas lalat BSF dalam bertelur sangat dipengaruhi oleh kualitas pakan yang diperolehnya pada saat fase maggot. Hal inilah yang menyebabkan produksi maggot masih terbatas. Mitra belum mampu memenuhi permintaan konsumen.



Gambar 4. Jaring pembesaran lalat BSF

Selain sarana untuk budidaya maggot, pada kegiatan ini juga diberikan bibit patin. Pemberian bibit patin diharapkan dapat meningkatkan diversitas produk yang dijual oleh mitra. Selama ini mitra belum pernah mencoba membudidayakan patin karena keterbatasan kondisi kolam dan modal. Sebelum memiliki kolam batu, mitra baru mampu membudidayakan lele sebagai produk yang dijual. Setelah renovasi kolam selesai, mitra mulai membudidayakan gurami dan budidaya tubifex. Bibit patin yang diberikan adalah bibit patin ukuran 8-10 cm. Saat ini mitra sudah mampu membudidayakan patin dengan baik. Adapun bibit patin yang diberikan dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Bibit patin

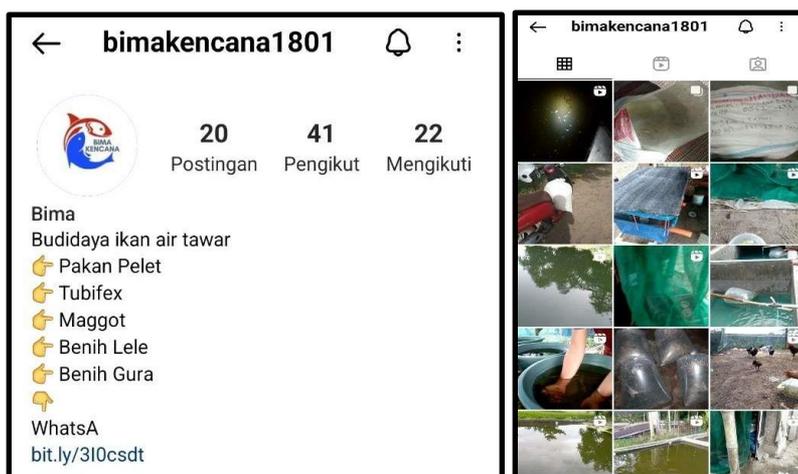
Peningkatan manajemen pemasaran secara online

Sebelum kegiatan pengabdian ini, pemasaran produk dilakukan mitra secara konvensional, yaitu dengan menunggu pelanggan datang ke tempat penjualan/ usaha. Mitra pada dasarnya belum memiliki toko sebagai *display* produk yang dijual. Pembeli biasanya langsung datang ke tempat budidaya dan melakukan transaksi. Pembeli yang datang adalah masyarakat sekitar atau teman dan kerabat mitra.

Kelemahan dari pemasaran ini adalah lingkup penjualan sangat sempit dan tidak adanya *display* produk membuat pembeli tidak tahu produk apa saja yang dijual oleh mitra. Maka dari itu, manajemen pemasaran secara digital sangat dibutuhkan oleh mitra.

Setelah kegiatan pengabdian ini, mitra sudah memiliki akun penjualan digital, yaitu melalui akun Instagram. Mitra diajarkan untuk memajemen pemasaran, cara memposting produk, membuat *caption* dan tagar, mengelola akun penjualan, dan waktu posting yang baik. Berdasarkan hasil evaluasi, pada awal proses pendampingan, konsistensi mitra dalam menampilkan produknya pada akun penjualan *online* masih tergolong rendah. Keterangan gambar (*caption*) dan tagar yang digunakan sudah baik namun masih memerlukan *editing* dari tim PKM. Adapun cuplikan kegiatan dan laman akun penjualan digital mitra dapat dilihat pada gambar 6.

Setelah mempromosikan produknya melalui akun Instagram tersebut, mitra mulai dikenal oleh masyarakat lebih luas. Pemesanan produk seperti: bibit gurami, lele dan maggot sudah mulai berdatangan dari beberapa daerah baik dari dalam maupun luar daerah Serdang Bedagai. Seperti yang diungkapkan Tamburaka et al., (2022) bahwa memiliki tempat untuk *display* produk merupakan suatu hal yang penting untuk meningkatkan penjualan. Tidak harus toko dalam bentuk fisik, tetapi toko *online* sudah sangat cukup untuk meningkatkan penjualan.



Gambar 6. Akun Bima Kencana

Beberapa produk yang sudah menjadi produk unggulan dari Kelompok Bima Kencana setelah kegiatan ini adalah bibit gurami dan lele. Adapun maggot yang sudah mulai dibudidayakan oleh mitra masih belum dapat memenuhi permintaan pasar karena masih terbatas hasil produksinya. Namun begitu mitra berusaha memenuhi permintaan tersebut dengan sistem PO (*Pre-Order*) sekitar 7 hari.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat berjalan dengan baik. Target capaian solusi secara garis besar terpenuhi dengan metode dan pendekatan yang digunakan. Peningkatan pengetahuan mitra tentang budidaya maggot meningkat sebesar 33,71%, budidaya ikan patin meningkat sebesar 25%, manajemen

pemasaran meningkat sebesar 28,57%. Keterampilan mitra tentang budidaya maggot meningkat 76%, budidaya patin meningkat 69%, dan manajemen pemasaran meningkat 78%. Peningkatan sarana budidaya meliputi: tersedianya kit budidaya maggot yaitu berupa *biopond*, jaring lalat, telur dan pupa maggot, juga bibit patin. Mitra saat ini juga sudah memiliki akun Instagram untuk penjualan secara *online*. Kegiatan budidaya maggot ternyata mampu menekan biaya produksi terutama pada pembiayaan pakan. Hal ini dibuktikan dengan penggunaan pakan pelet sebelumnya berkisar 250 kg per sekali panen, setelah kegiatan ini mitra hanya menggunakan pelet sebanyak 200 kg karena disubstitusi oleh penggunaan maggot sekitar 50 kg. Walaupun pada kegiatan ini mitra belum mampu menyediakan maggot sebagai produk yang dipasarkan, namun maggot berpotensi menjadi salah satu produk yang dapat meningkatkan pendapatan mitra. Adanya toko *online* juga meningkatkan penjualan dan pendapatan mitra karena konsumen dapat melihat *display* produk yang ditawarkan dengan jelas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Dharmawangsa yang telah memberi dukungan terhadap pengabdian ini melalui program hibah PKM dengan nomor kontrak 002/K/LPKM/VIII/2021.

PUSTAKA

- Andriani, R., Muchdar, F., Ahmad, K., & Juharni. (2021). PEMANFAATAN BAHAN BAKU LOKAL SEBAGAI PAKAN IKAN UNTUK KELOMPOK BUDIDAYA IKAN DI KOTA TERNATE. *Indonesian Journal of Fisheries Community Empowerment*, 1(3), 231–239. <https://doi.org/10.29303/jppi.v1i3.455>
- Afriani, D.T., Syafitri, E., Alfirah. (2021). PELATIHAN PRODUKSI PAKAN MANDIRI DESA LUBUK SABAN. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(1), 1-11. <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/snppm>
- Arikunto S. (2013). *PROSEDUR PENELITIAN: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Andriani, R., Muchdar, F., Juharni, J., M. Samadan, G., Wahyu Alfishahrin, T, W., Abjan, K., & Margono, M. T. (2020). TEKNIK KULTUR MAGGOT (*Hermetia illucens*) PADA KELOMPOK BUDIDAYA IKAN DI KELURAHAN KASTELA. *Altifani: International Journal of Community Engagement*, 1(1), 1–5. <https://doi.org/10.32502/altifani.v1i1.3003>
- Erfanto, F., Hutabarat, J., & Arini, E. (2013). Pengaruh Substitusi Silase Ikan Rucuh Dengan Persentase Yang Berbeda Pada Pakan Buatan Terhadap Efisiensi Pakan, Pertumbuhan Dan Kelulushidupan Benih Ikan Mas (*Cyprinus carpio*). *Journal of Aquaculture Management and Technology*, 2(2), 26–36.
- Fauzi, R.U.A., Sari, E.R.N., (2018) Analisis Usaha Budidaya Maggot sebagai Alternatif Pakan Lele. *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, [S.l.], v. 7, n. 1, p. 39-46, apr.. ISSN 2549-3892. Available at: <<https://industria.ub.ac.id/index.php/industri/article/view/312/435>>. Date accessed: 16 nov. 2022. doi:<http://dx.doi.org/10.21776/ub.industria.2018.007.01.5>.
- Florina, Hendrik, Hamid.H., (2019) ANALISIS USAHA BUDIDAYA IKAN LELE SANGKURIANG (*Clarias sp*) PADA KELOMPOK BERSATU DI KELURAHAN TANJUNG PAUH KECAMATAN PAYAKUMBUH BARAT PROVINSI SUMATERA BARAT (skripsi). Universitas Riau. Indonesia
- Lubis, N. K., Rosalina, D., & Murdhiani, M. (2022). MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PETERNAK LELE MELALUI BUDIDAYA MAGGOT SEBAGAI PAKAN ALAMI DI DESA TANAH BERONGGA ACEH TAMIANG. *SELAPARANG : JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT BERKEMAJUAN*, 6(3), 1214–1219. <https://journal.ummat.ac.id/index.php/jpmb/article/view/10110>

- Salman, Ukhrowi, L. M., & Azim, M. T. (2020). Budidaya Maggot Lalat BSF sebagai Pakan Ternak. *JURNAL KARYA PENGABDIAN*, 2(1), 1–6. <http://jkip.unram.ac.id/index.php/JKP/article/view/34>
- Syaputra, M.D., Syafitri, E & Afriani, D.T. (2022). Pengaruh Campuran Tepung Ikan Sapu-Sapu (*Hypostomus Plecostomus*) Pada Pakan Buatan Terhadap Pertumbuhan Ikan Gurami (*Osphronemus gouramy*) *J.Aquac.Indones*, 1(2): 91-99. <http://dx.doi.org/10.46576/jai.v1i2.2034>
- Tamburaka, I., Edwin, R. S., Fitriah, F., Pramono, B., & Sarita, I. (2022). Peningkatan Pemasaran Industri Paving Block Berbasis *Online* di Masa Pandemi Covid 19 Di Kecamatan Kendari Kota Kendari Provinsi Sulawesi Tenggara. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(4), 897–904. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i4.9984>

Format Sitasi: Afriani, D.T., Syafitri, E., Al Firah & Prayoga, J. (2023). Literasi Digitalisasi Bisnis Bagi UMKM Di Kelurahan Cijoho Kecamatan Kuningan Jawa Barat. *Reswara. J. Pengabdian. Kpd. Masy.* 4(1): 322-331. DOI: <https://doi.org/10.46576/rjpkm.v4i1.2397>



Reswara: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat oleh Universitas Dharmawangsa Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan dengan Lisensi Internasional Creative Commons Attribution NonCommercial ShareAlike 4.0 ([CC-BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/))