

## PELATIHAN TEKNOLOGI PRODUKSI UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UKM TERASI KOTA LANGSA

Muhammad Rizqi Zati<sup>1)</sup>, Murdhiani<sup>2)</sup>, Defry Basrin<sup>3)</sup>, Dyah Ayu Ardianti<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Manajeme, Fakultas Ekonomi, Universitas Samudra, Kota Langsa, Aceh

<sup>2)</sup>Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Samudra, Kota Langsa, Aceh

<sup>3)</sup>Program Studi Teknik Mesin, FakultasTeknik, Universitas Samudra, Kota Langsa, Aceh

Corresponding author : Murdhiani

E-mail: murdhiani@unsam.ac.id

Diterima 22 Februari 2022, Direvisi 07 Maret 2022, Disetujui 07 Maret 2022

### ABSTRAK

Kota Langsa merupakan salah satu kota penghasil produk terasi di pulau Sumatera. Kegiatan Pengabdian ini menemukan bahwa pada umumnya pelaku UKM terasi Kota Langsa masih melakukan kegiatan produksi secara manual, baik pada proses produksi maupun pengemasannya. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah meningkatkan kemampuan produksi mitra. Penetapan tujuan tersebut tidak lepas dari proses penggilingan mengandalkan penyewaan mesin penggiling, pencetakan terasi ala kadarnya, dan pengemasan yang relatif sederhana. Dari proses yang sederhana tersebut memakan waktu lebih lama dalam kegiatan produksinya. Mitra dalam pengabdian ini adalah pelaku usaha terasi di Desa Simpang Lhee Kota Langsa dengan nama Kelompok Usaha Nazwa yang memiliki tiga anggota dalam menjalankan usahanya. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini meliputi : a) observasi, b) pengadaan alat produksi, c) pelatihan alat produksi, d) pelatihan pengemasan, e) Pelatihan pemasaran digital. Pelatihan teknologi produksi dilakukan dengan cara: Pertama mendesain dan mengadakan alat penggiling beserta mesin cetak terasi sehingga mampu menetak terasi dengan lebih cepat. Kedua, pelatihan pengemasan produk terasi yang lebih kreatif dan inovatif dengan mengandalkan sumberdaya yang dimiliki mitra. Ketiga, melatih pemasaran produk terasi menggunakan media sosial. Dari hasil pelatihan dalam kegiatan pengabdian, mitra mampu melakukan kegiatan produksi dengan lebih efisien dan mampu menjual produk terasi dengan cakupan wilayah yang lebih luas ke luar Langsa dan Aceh sampai dengan dua puluh persen.

**Kata kunci:** peningkatan produksi; mesin penggiling; pencetakan terasi; pemasaran digital

### ABSTRACT

Langsa City is one of the cities producing shrimp paste products on the island of Sumatra. This community service activity found that in general, the small and medium-sized enterprises in Langsa City still carry out production activities manually, both in the production process and packaging. It can be seen that the milling process relies on the rental of grinding machines, perfunctory shrimp paste printing, and relatively simple packaging. From this simple process, it takes longer in production activities. Partners in this activity are shrimp paste business actors in Simpang Lhee Village, Langsa City with the name Nazwa Business. The solution provided by the team in increasing the competitiveness of shrimp paste business actors is a digital marketing and production technology training approach. Production technology training is carried out by First, designing and procuring a grinder and a shrimp paste printing machine so that they can print shrimp paste faster. Second, training on shrimp paste product packaging that is more creative and innovative by relying on partners' resources. Third, train the marketing of shrimp paste products using social media. From the results of training in service activities, partners can carry out production activities more efficiently and can sell shrimp paste products with a wider area coverage outside Langsa and Aceh.

**Keywords:** production increase; grinding machine; shrimp paste printing; digital marketing

### PENDAHULUAN

Secara geografis kota Langsa berbatasan langsung dengan selat Malaka. Hal ini menjadi keuntungan tersendiri bagi masyarakat khususnya yang tinggal di wilayah pesisir. Perairan wilayah kota Langsa memiliki potensi perikanan yang baik. Berdasarkan data

yang diperoleh dari dinas kelautan dan perikanan pada akhir tahun 2014 tangkapan ikan di kota Langsa Mencapai 11.902 Ton (BPS, 2019). Masyarakat kawasan pesisir Kota Langsa memanfaatkan potensi alam ini sebagai sumber mata pencaharian dan kesejahteraan, selain dengan menjual hasil laut secara

langsung, hasil laut juga diproses sebagai salah satu cara untuk meningkatkan nilai hasil tangkapan.

Cara yang bisa dilakukan adalah melakukan pengolahan menjadi terasi dari udang. Nilai jual akan menjadi lebih tinggi dari pada menjual udang secara langsung. Usaha terasi menjadi salah satu buah tangan yang terkenal dari kota Langsa, dan tidak hanya di Aceh tetapi terasi dari kota Langsa juga sudah terkenal hingga luar provinsi Aceh. Mitra dari kegiatan program pengembangan produk unggulan ini adalah pelaku usaha terasi Nazwa yang berada di Gampong Simpang Lhee, Kota Langsa yang merupakan sentra penghasil terasi di kota ini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mitra. Mitra sudah merintis usaha selama kurang lebih lima tahun terakhir. Untuk mendapatkan bahan baku berupa udang, mitra biasa membeli di TPI Kuala Langsa. Setiap hari mitra mampu memproduksi 100-150 Kg terasi. Dalam menjalankan usahanya ada beberapa kendala yang dihadapi mitra. Usaha mitra masih belum memiliki mesin penggiling untuk bahan baku, selama ini mitra mengeluarkan biaya untuk menyewa mesin dari pelaku usaha terasi lainnya yang memiliki mesin untuk menggiling bahan baku. Mitra dalam kesempatan yang sama menyatakan dalam mencetak terasi masih menggunakan alat manual, sehingga waktu dalam memproduksi terasi masih tinggi. Dalam proses pembungkusan juga mereka masih menggunakan lilin sebagai alat bantu untuk merekatkan plastik pembungkus. Dalam hal tampilan bungkusannya masih terlalu sederhana sehingga mengurangi nilai dalam hal promosi barang. Penjualan diharapkan dapat berkembang tidak hanya melalui penitipan di toko tetapi dapat dilakukan penjualan secara online yang menjadi solusi. Selain solusi dalam pemasaran, penjualan secara online juga akan meningkatkan penjualan dengan cakupan wilayah yang lebih luas (Sukarno, 2017).

Dengan melihat latar belakang tersebut maka diperlukan kegiatan pengabdian yang bertujuan untuk memperbaiki kemampuan mitra dalam melakukan kegiatan produksi sampai dengan pemasaran.

Dari penjelasan di atas, identifikasi masalah mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut :

1. Mitra tidak memiliki mesin penggiling yang merupakan salah satu bagian penting dalam hal produksi, kekuarangan akan peralatan tersebut diatasi mitra dengan cara menyewa pelaku usaha lain yang memiliki mesin tersebut untuk melakukan proses penggilingan.

2. Masalah berikutnya adalah tidak adanya mesin pengemas produk, sehingga dalam prakteknya untuk proses pengemasan dilakukan secara manual yang cukup memakan waktu yang lama dan jelas tidak efisien.
3. Kemudian, masalah ketiga adalah mesin cetak terasi masih menggunakan alat manual yang memerlukan waktu lebih lama.
4. Permasalahan berikutnya adalah promosi. Pengemasan produk yang sederhana dan apa adanya tentu kurang menarik di pasar dan tidak menarik perhatian, selain itu metode penjualan hanya mengandalkan kenalan di sejumlah toko, yang artinya mitra hanya sebatas menitipkan produknya tanpa ada kegiatan pemasaran lain

## METODE

Mitra dalam kegiatan ini adalah kelompok usaha Nazwa yang memiliki tiga anggota. Kegiatan dilaksanakan pada bulan Februari sampai dengan Agustus 2021. Metode pelaksanaan kegiatan program pengembangan produk unggulan untuk mengatasi permasalahan pelaku usaha terasi di gampong Simpang Lhee Kota Langsa adalah dengan menggunakan metode pelatihan dan pendampingan dalam bidang teknologi produksi dan pemasaran digital.

Pelatihan ini terdiri dari dua kategori yaitu pelatihan dalam bidang teknologi produksi dan pemasaran digital, dimana praktik pelatihan tersebut diyakini tepat sasaran dengan kondisi mitra yang tidak menggunakan teknologi produksi dan pemasaran (Amalia, 2019)

Permasalahan dalam produksi terasi adalah mitra tidak memiliki mesin penggilingan dan melakukan kegiatan cetak beserta pengemasan terasi secara manual. Dalam proses pelatihan teknologi produksi, mitra berpartisipasi secara langsung dalam menggunakan mesin penggilingan terasi dan alat cetak terasi, selain itu mitra juga berpartisipasi dalam praktek pengemasan produk terasi sehingga produk yang dihasilkan memiliki kemasan yang menarik dan higienis. Lingkup kegiatan ini mencakup bagaimana penggunaan, perawatan dan perbaikan mesin produksi.

Uraian dari metode tersebut adalah sebagai berikut :

1. Observasi  
Tim melakukan observasi dengan wawancara kepada mitra untuk dapat gambaran permasalahan yang dihadapi mitra dengan tepat.
2. Desain dan pengadaan alat produksi

Tim mendesain alat pendukung kegiatan produksi dan pencetak terasi, dan mengadakan ketersediaan alat tersebut sebagai media pelatihan bagi mitra.

3. Pelatihan alat produksi  
Tim melakukan kegiatan pelatihan alat penggiling terasi dilanjutkan dengan melakukan praktek pencetakan terasi yang menggunakan alat cetak
4. Pelatihan pengemasan  
Tim melakukan pelatihan pengemasan produk terasi yang inovatif sehingga jauh lebih menarik dibandingkan kemasan sebelumnya, pengemasan yang baik akan dapat menarik selera konsumen (Tadjuddin & Mayasari, 2019). Alat cetak terasi yang digunakan untuk mencetak bahan baku menjadi terasi serta mesin pembungkus terasi sehingga akan mempercepat proses packaging.
5. Pelatihan pemasaran digital  
Permasalahan dalam bidang pemasaran adalah mitra tidak memaksimalkan social media dalam kegiatan promosi. Kegiatan penjualan hanya dilakukan di lokasi produksi dan hanya mengandalkan kenalan, kerabat mitra untuk penjualan produk. Dalam pelatihan ini, mitra dikenalkan dengan berbagai platform media sosial mulai dari whatsapp, youtube, facebook, instagram dan sebagainya  
Selain itu mitra berpartisipasi langsung dalam membuat konten konten menarik di media sosial untuk memaksimalkan jangkauan pasar.  
Tim membuat akun instagram bagi mitra, dan memberikan pelatihan bagaimana membuat konten konten pemasaran yang kreatif.
6. Evaluasi  
Kegiatan pendampingan dan evaluasi dilaksanakan pasca pelatihan untuk memastikan bahwa mitra mampu melaksanakan kegiatan pelatihan dalam kegiatan produksi sehari hari. Kegiatan evaluasi ini dilakukan dengan observasi apakah mitra secara kontinyu sudah menerapkan pelatihan produksi dan pemasaran yang dilakukan oleh tim dalam kegiatan sehari hari.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat pelatihan peningkatan produk unggulan terasi di Simpang Lhee dilaksanakan mulai bulan Februari sampai dengan Agustus 2021 dengan Ibu Endang Rahayu selaku salah satu pemilik usaha terasi di Simpang Lhee, Kota Langsa. Tahapan dalam kegiatan pengabdian adalah sebagai berikut :

### Tahap Observasi

Dalam tahap persiapan, tim melakukan observasi terlebih dahulu terhadap kondisi permasalahan ibu Rahayu sebagai mitra. Berdasarkan wawancara yang mendalam terhadap mitra terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha terasi, yaitu:

1. Kemasan produk terasi yang masih sederhana dan kurang menarik
2. Bentuk terasi yang sudah banyak dipasaran yaitu dalam bentuk padat dan dicetak manual
3. Tidak adanya mesin pengolah udang rebon, dan masih mengandalkan persewaan mesin penggiling
4. Pemasaran produk masih tradisional, yaitu pemasaran langsung dan mouth to mouth

Dari hasil pengamatan yang dilakukan oleh tim, maka kegiatan pengabdian fokus pada pelatihan teknologi produksi pembuatan terasi dan pemasaran menggunakan media sosial, untuk meningkatkan kinerja penjualan mitra.

### Tahap persiapan

Setelah melakukan kegiatan observasi, tim melakukan mendesain alat pendukung produksi terasi seperti alat penggiling, mesin press, alat pencetak terasi, plastik kemasan beserta sablon merek. Selain itu tim juga menentukan media sosial apakah yang paling tepat untuk dapat digunakan oleh mitra dalam melakukan pemasaran produk.

### Pelatihan alat produksi terasi

Pada tahapan selanjutnya tim pengabdian melakukan kegiatan pelatihan peralatan produksi, yaitu pelatihan pengoperasian mesin penggiling dan mesin cetak terasi yang dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini :



Gambar 1 . Pelatihan mesin penggiling terasi

Dalam tahapan ini, mitra mendapatkan pembekalan dan pelatihan pengoperasian alat produksi, dan perhitungan mengenai kapasitas ideal dari alat produksi yang diperkenalkan oleh tim pengabdian.

Kemudian pelatihan dilanjutkan dengan praktik pencetakan terasi yang menggunakan

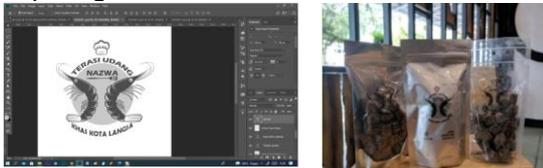
alat cetak yang telah didesain dan di adakan oleh tim. Kegiatan ini dapat dilihat pada gambar 2 di bawah ini :



**Gambar 2.** Alat cetak dan praktik pencetakan terasi

### Desain Kemasan produk

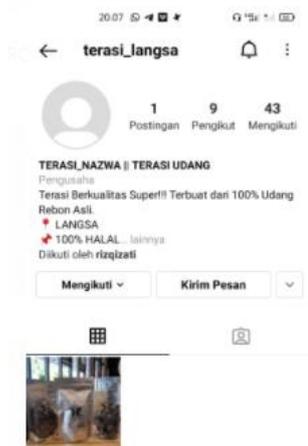
Berdasarkan diskusi bersama mitra, maka produk terasi usaha Nazwa yang sebelumnya tidak memiliki kemasan khusus pada akhirnya memiliki kemasan dan ciri khas seperti gambar 3 di bawah ini :



**Gambar 3.** Desain dan Hasil Kemasan Produk Terasi Mitra

### Pembuatan media sosial instagram sebagai media pemasaran

Tahapan selanjutnya adalah tim membuat akun instagram bagi pelaku usaha terasi, yang mana keputusan penggunaan aplikasi tersebut adalah hasil diskusi bersama mitra. Hasil pembuatan akun tersebut dapat dilihat pada gambar 4 di bawah ini.



**Gambar 4.** Akun Instagram Mitra

### Kegiatan Evaluasi

Evaluasi kegiatan pengabdian dilakukan tim pengabdian bersama LPPM dalam memonitor sejauh mana pelaksanaan kegiatan ini efektif dalam meningkatkan kinerja produksi terasi mitra. Dari hasil kegiatan evaluasi melalui observasi, tim memperoleh informasi bahwa

mitra mampu meningkatkan kapasitas produksi dari 150 kg terasi sekali produksi menjadi 200 kilogram terasi dalam masa satu kali produksi. Mitra juga mampu menjual terasi berdasarkan pesanan dari akun media sosial yang telah diadakan oleh tim pengabdian.

### SIMPULAN DAN SARAN

#### Simpulan

Kesimpulan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut : pertama, Mitra menguasai teknologi produksi terbaru yang dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas pembuatan terasi. Kedua, Mitra memahami tren selera konsumen dalam memilih produk dengan memperbaiki kualitas kemasan terasi yang menarik dan ekonomis. Ketiga, Mitra melakukan pemasaran digital melalui akun instagram yang dibuat oleh tim pengabdian kepada masyarakat dalam menjalankan usahanya. Keempat, Efektivitas hasil dari kegiatan pengabdian adalah kesediaan dan kesungguhan mitra menerapkan pelatihan yang diperoleh dari kegiatan pengabdian. Serta bersedia dievaluasi apabila diperlukan.

#### Saran

Saran yang tim rekomendasikan dari kegiatan ini adalah antara lain perlu adanya pelatihan lebih lanjut dalam memaksimalkan kegiatan penjualan produk. Mengingat kondisi mitra adalah pelaku usaha terasi kecil yang tidak memiliki modal usaha yang memadai. Kemudian perlu adanya motivasi bagi mitra bahwa dalam setiap kegiatan pengabdian yang dilakukan dapat memberikan penghasilan tambahan apabila mitra menekuni dan mampu memperbaiki kualitas produk. Dengan demikian kegiatan pengabdian dapat memberikan manfaat ekonomi secara jangka panjang bagi masyarakat

### UCAPAN TERIMAKASIH

Pada kesempatan ini, tim pengabdian sampaikan ucapan terima kasih kepada pimpinan LPPM Universitas Samudra yang mendukung kegiatan pengabdian ini dan secara khusus ucapan terimakasih kepada mitra pengabdian yaitu usaha terasi Nazwa di Desa Simpang Lhee yang telah berpartisipasi mengikuti kegiatan pengabdian sampai dengan selesai

### DAFTAR RUJUKAN

Amalia, E. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Produksi Kerajinan Eceng Gondok Dalam meningkatkan Pendapatan Keluarga di UKM Karang Pilang Bersatu. *Jurnal Pendidikan Untuk Semua*, 1(1), 1–10.

- BPS. (2019). *Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil Provinsi Aceh*.
- Sukarno, G. (2017). Meningkatkan Kinerja Pemasaran Umkm Melalui Peran Lingkungan, Inovasi Produk Dan Kreativitas Strategi Pemasaran. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 15(3), 332.  
<https://doi.org/10.24034/j25485024.y2011.v15.i3.2298>
- Tajuddin, & Mayasari, N. (2019). Strategi pengembangan umkm berbasis ekonomi kreatif di kota palopo. *Journal of Islamic Management and Bussines*, 2(1), 9–22.