

Pemberdayaan Kelompok Pembudidaya Ikan Air Tawar Desa Jampang Melalui Pelatihan Praktis Kewirausahaan

Rudhy Ho Purabaya¹, Ruth Bunga Wadu², Sarika³, Kragusteeliana Kragusteeliana⁴, Mohamad Bayu Wibisono⁵, Rio Wirawan⁶

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ilmu Komputer

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta

email: ¹rudhy.purabaya@upnvj.ac.id, ²ruthbungawadu@upnvj.ac.id,

³sarika.afrizal@upnvj.ac.id, ⁴kragusteeliana@upnvj.ac.id,

⁵bayu.wibisono@upnvj.ac.id, ⁶riowirawan@upnvj.ac.id

Jl. RS. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, 12450, Indonesia

Abstrak

Kelompok Pembudidaya Ikan Air Tawar (POKDAKAN) di Kampung Jampang, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor, berpotensi meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pendapatan desa melalui produksi 15.000 ikan hias dalam tiga bulan, empat ton ikan nila dalam lima bulan, dan lima ton ikan lele dalam tiga bulan. Sebanyak 30 pembudidaya yang belum pernah mengikuti pelatihan kewirausahaan berbasis teknologi informasi menjadi peserta kegiatan ini. Pelatihan dilaksanakan melalui identifikasi kebutuhan, penyusunan modul, pelatihan tatap muka dengan praktik teknologi informasi, serta pendampingan lanjutan. Evaluasi menunjukkan 91% peserta sangat puas, dengan dampak nyata berupa peningkatan keterampilan pemasaran daring, efisiensi pengelolaan usaha, dan perluasan jejaring pemasaran. Kegiatan ini efektif menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan membuka peluang peningkatan pendapatan pembudidaya.

Kata kunci: Pemberdayaan, pelatihan, budi daya ikan, kewirausahaan, teknologi informasi.

1 PENDAHULUAN

Kampung Jampang, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor, memiliki 17 kelompok pembudidaya ikan air tawar dengan masing-masing beranggotakan sekitar 10 orang. Salah satu kelompok yang aktif adalah Kelompok Pertanian dan Perikanan Pintu Air, yang berdiri berdasarkan Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-0055952.AH.01.07 Tahun 2016 tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perkumpulan Pintu Air, serta dikukuhkan melalui Keputusan Kepala Desa Jampang Nomor 523.3/01/Kpts/Huk/XI/2016.

Data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa pada Juli 2024 POKDAKAN telah memanen ikan hias, ikan nila, dan ikan lele dengan hasil yang signifikan. Capaian tersebut mencerminkan potensi budi daya ikan di wilayah ini, baik untuk komoditas ikan hias maupun konsumsi, serta menjadi indikator penting bagi pengembangan ekonomi perikanan desa.

Table 1: Hasil komoditas pembudidaya ikan air tawar

No.	Jenis ikan	Jumlah hasil panen	Rata-rata waktu panen
-----	------------	--------------------	-----------------------

1.	Ikan lele ikan lele dalam waktu; ikan nila dalam waktu, dan ikan hias	5 ton	3 bulan
2.	Ikan nila	4 ton	5 bulan
3.	Ikan hias (koi, koki, manfish, guppy, dan lohan)	15.000 ekor	3 bulan

Berdasarkan data di atas, Kelompok Pembudidaya Ikan Pintu Air memiliki potensi besar untuk meningkatkan kemakmuran masyarakat desa sekaligus menambah pendapatan asli desa. Salah satu upaya strategis untuk mewujudkan hal tersebut adalah melalui pelatihan kewirausahaan praktis yang terintegrasi dengan penggunaan teknologi informasi guna mengoptimalkan hasil budidaya. Pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran, misalnya melalui forum dan jejaring sosial, dapat memperluas jangkauan pasar. Semakin sering pengguna berinteraksi di media sosial, semakin kuat pula ikatan relasi yang terbentuk. Ikatan relasi ini diharapkan dapat berfungsi sebagai media efektif dalam memasarkan barang dan jasa. Dengan demikian, pelatihan kewirausahaan praktis berbasis teknologi informasi akan sangat membantu pembudidaya ikan air tawar dalam memasarkan produk mereka secara lebih efektif dan efisien, sehingga distribusi dan promosi produk menjadi lebih luas dan mudah.

Namun demikian, terdapat kesenjangan antara potensi produksi yang dimiliki oleh kelompok pembudidaya ikan dan keterampilan kewirausahaan yang mereka kuasai. Meskipun hasil panen ikan hias maupun konsumsi sudah cukup signifikan, sebagian besar pembudidaya belum memiliki pengalaman dalam pengelolaan usaha, strategi pemasaran digital, maupun pemanfaatan teknologi informasi secara optimal. Gap ini menunjukkan bahwa potensi ekonomi desa belum sepenuhnya dimanfaatkan secara maksimal. Oleh karena itu, diperlukan program pelatihan kewirausahaan berbasis teknologi informasi yang berkelanjutan untuk menjembatani kesenjangan tersebut, sehingga hasil budidaya ikan tidak hanya tinggi secara kuantitas, tetapi juga memiliki nilai tambah yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa..

2 METODOLOGI KEGIATAN

Metode pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan tiga pendekatan, yaitu ceramah, diskusi, dan simulasi. Pada metode ceramah, pengabdian menyampaikan materi secara lisan kepada para peserta. Pada metode diskusi, peserta dihadapkan pada permasalahan umum dalam bentuk pernyataan atau pertanyaan yang bersifat menggali informasi. Sementara itu, metode simulasi digunakan untuk memberikan pengalaman praktik langsung agar peserta lebih mudah memahami dan menguasai materi. Sasaran utama kegiatan pelatihan praktis kewirausahaan ini adalah para pembudidaya ikan air tawar di Kampung Jampang, Kabupaten Bogor, dengan jumlah peserta sebanyak 30 orang. Kegiatan pengabdian ini dilakukan secara tatap muka di lokasi pengabdian, yaitu di Kampung Jampang. Tujuan utama dari pelatihan adalah untuk mendorong para pembudidaya ikan air tawar agar memiliki jiwa kewirausahaan melalui pemahaman praktis dan pemanfaatan teknologi informasi.

Indikator keberhasilan kegiatan ini meliputi meningkatnya pemahaman peserta terhadap konsep kewirausahaan berbasis teknologi informasi, kemampuan peserta dalam mengaplikasikan pengetahuan melalui simulasi praktik pemasaran dan pencatatan usaha, meningkatnya motivasi peserta untuk mengembangkan usaha budi daya ikan secara mandiri; serta hasil evaluasi kepuasan peserta, di mana minimal 80% peserta menyatakan puas terhadap pelaksanaan pelatihan..

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemberdayaan pembudidaya ikan air tawar, kampung Jampang melalui pelatihan praktis kewirausahaan dengan memanfaatkan teknologi informasi dilaksanakan dalam 3 (tiga) tahapan, yaitu:

3.1. Tahap persiapan

Pada tahap ini, tim pengabdian melaksanakan survei ke lokasi pengabdian di Kampung Jampang dengan melakukan wawancara bersama ketua kelompok pembudidaya ikan air tawar untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra. Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, tim menyusun rumusan masalah dan merancang solusi untuk mengatasinya.

3.2. Tahap pelaksanaan

Pada tahap ini, tim pengabdian menyusun materi dan metode pelatihan yang dirancang agar mudah dipahami dan diterapkan oleh para pembudidaya ikan air tawar. Materi ini mencakup modul pembelajaran serta video tutorial yang telah diunggah di YouTube [<https://youtu.be/zmIVZysOnM8>]. Video tersebut bertujuan untuk mempermudah proses belajar karena dapat diakses kapan saja dan di mana saja. Pada Oktober 2024, pelatihan kewirausahaan secara praktis dilakukan melalui empat sesi tatap muka dengan agenda sebagai berikut:

Tabel 2. Susunan acara pelatihan praktis kewirausahaan

Minggu ke-	Materi Pelatihan	Indikator Capaian
1	Sosialisasi pelatihan	Memahami dan termotivasi untuk mengikuti seluruh kegiatan pelatihan
2	Karakteristik kewirausahaan	Memahami dan mampu menunjukkan karakteristik jiwa kewirausahaan
3	Pengenalan teknologi informasi untuk mendukung kegiatan kewirausahaan	Memahami dan mampu menggunakan teknologi informasi sebagai sarana pendukung kegiatan kewirausahaan
4	Penyusunan studi kelayakan bisnis dan proposal rencana bisnis	Memahami dan mampu membuat studi kelayak bisnis dan proposal rencana bisnis

Seluruh materi yang disampaikan, dilaksanakan dengan metode ceramah, diskusi, dan simulasi. Dalam pemaparannya, pengabdian menjelaskan peran penting kewirausahaan di era digital. Selain penyampaian materi secara ceramah dan diskusi, pengabdian juga memberikan simulasi tentang bagaimana berwirausaha dan berbisnis secara online, seperti terdapat dalam foto-foto kegiatan di bawah ini.



Gambar 1. Spanduk pengabdian kepada masyarakat



Gambar 2. Suasana pelatihan praktis kewirausahaan

Selama pembahasan mengenai online shop, para peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi terhadap topik ini. Hal ini terlihat dari berbagai pertanyaan yang diajukan, seperti: "Bagaimana cara memasarkan produk melalui online shop? Bagaimana langkah-langkah membuka toko di platform online? Apa saja syarat untuk menjadi mitra di salah satu e-commerce?" Dalam pelatihan praktis kewirausahaan ini, tim pengabdian juga membahas tantangan dan kendala dalam menjalankan bisnis di era digital. Namun, pengabdian menekankan bahwa kunci sukses dalam bisnis digital adalah tetap tenang, penuh semangat, terus berusaha, berinovasi, dan menjangkau segmen pasar baru agar bisnis dapat bertahan dan berkembang.

Di akhir kegiatan, tim pengabdian memberikan motivasi kepada peserta untuk terus berkreasi dan berinovasi dalam mengembangkan komoditas mereka. Selain itu, pengabdian juga merekomendasikan pendekatan kewirausahaan berbasis online. Pesatnya perkembangan teknologi informasi memberikan peluang besar, termasuk untuk bisnis online. Para pembudidaya ikan air tawar diharapkan dapat memanfaatkan peluang ini untuk memasarkan hasil budi daya mereka secara lebih luas melalui platform digital.

3.3 Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan setelah seluruh rangkaian pelaksanaan kegiatan diselesaikan. Evaluasi dilakukan dengan cara mendistribusikan kuesioner kepada seluruh peserta. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa 96% peserta menyatakan "sangat puas" terhadap program pelatihan praktis kewirausahaan ini. Selain itu, para peserta juga menyampaikan harapan agar pengabdian dapat memberikan pendampingan lebih lanjut, khususnya dalam penyusunan studi kelayakan bisnis dan proposal rencana usaha.

Pelatihan ini memberikan dampak positif terhadap kemampuan peserta. Para pembudidaya ikan air tawar menjadi lebih memahami konsep dasar kewirausahaan serta cara mengintegrasikannya dengan teknologi informasi. Kemampuan peserta dalam memasarkan produk melalui media sosial meningkat, disertai pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya pencatatan keuangan sederhana dan analisis usaha. Peserta juga menunjukkan peningkatan keterampilan dalam merancang strategi pemasaran serta memiliki motivasi lebih tinggi untuk mengembangkan usaha secara mandiri. Dengan demikian, pelatihan ini tidak hanya meningkatkan wawasan, tetapi juga memperkuat kompetensi praktis yang diperlukan untuk memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan nilai ekonomi hasil budi daya ikan.

4 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sebesar 96% peserta menyatakan sangat puas dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan praktis kewirausahaan
2. Peserta mengharapkan adanya pendampingan dalam penyusunan studi kelayakan bisnis dan proposal rencana bisnis.

Referensi

- Artika Arista, Rudhy Ho Purabaya, Ika Nurlaili Isnainiyah. Pendampingan Pendidikan dan Pelatihan Pemasaran Digital Berbasis Media Sosial Instagram. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*. 2023; Hal. 2730-2737
- Bachtiar NK. Tips Membangun Usaha di Masa Pandemi. *Community Empower*. 2021; 6 (2):319–27.
- Aryani et all. (2020). Pemasaran Bagi Pelaku UMKM dan Masyarakat. *Indonesian Journal Of Economic Community Development*, 1(1), 35–41.
- Farid Et All. (2020). Pelatihan Kewirausahaan Aplikatif Bagi UMKM. *Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 927–929.
- Ismail et all. (2020). IBM Pelatihan Kewirausahaan Sebagai Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan dan Menggali Ide Usaha Baru. *Jurnal Pengabdian Nasional (Jpn) Indonesia*, 1(1), 16–22. <https://doi.org/10.35870/JPNI.VIII.3>