



Peningkatan Produksi dan Perbaikan Pemasaran dari Produk Abon Cakalang Pedas Kedai Shafa di kelurahan Pandang, Panakkukang, Makassar

Sukmawati¹, Ira Asmaliani^{2*}, Ajmal As'ad

^{1,2,3} Fakultas Farmasi, Universitas Muslim Indonesia, Makassar, Indonesia

*Corresponding author: ira.asmaliani@umi.ac.id

Received 27-10-2024

Revised 27-11-2024

Published 16-12-2024

ABSTRAK

Ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*) merupakan komoditas unggulan perikanan yang bernilai ekonomis tinggi di Sulawesi Selatan. Ikan Cakalang memiliki kandungan gizi yang cukup tinggi seperti protein, omega 3 dan vitamin. PKM ini bertujuan untuk meningkatkan produksi salah satu industri rumah tangga yaitu Kedai Shafa dengan cara memperbaiki kualitas gizi produk abon dengan menambahkan jantung pisang sebagai sumber nabati. Selain itu, memperbaiki pemasaran dan kualitas pelayanan sehingga dapat meningkatkan penjualan abon tersebut. Jantung pisang merupakan sumber protein yang dapat melindungi jantung karena bersifat antioksidan. Mitra dari pengabdian ini 12 orang termasuk kelompok masyarakat yang produktif secara ekonomi. Kegiatan ini dilakukan dengan metode *Community Development*, *edukatif*, *pesuasif* dan *partisipatif*. Hasilnya yaitu terjadi peningkatan pengetahuan mitra sebanyak 85 – 95 % terkait manfaat abon cakalang yang dikombinasi dengan jantung pisang, penggunaan alat dan strategi pemasaran. Selain itu, kegiatan pengabdian ini juga menghasilkan suatu produk yaitu abon cakalang dengan penambahan jantung pisang yang bermanfaat bagi kesehatan.

Kata kunci: Ikan cakalang; Jantung pisang; Abon

ABSTRACT

Skipjack tuna (*Katsuwonus pelamis*) is a superior commodity with high economic value in South Sulawesi. Skipjack tuna has a high nutritional content, such as protein, omega 3 and vitamins. This service aims to increase the production of home industries, namely Kedai Shafa, by improving the nutritional quality by adding banana bud as a vegetable source. Apart from that, improving marketing and service quality can increase sales of shredded meat. Banana blossom is a source of protein which can act as antioxidant. The partners for this service are 12 people. This activity was carried out using *Community Development*, *educational*, *persuasive* and *participatory* methods. The result was an increase in knowledge by 85 – 95% regarding the benefits of skipjack floss combined with banana blossom, tools application and marketing strategies. Apart from that, this service activity also produced a product, namely shredded skipjack tuna with the addition of banana blossom for health.

Keywords: Skipjack tuna; Shredded meat; Banana Bud

PENDAHULUAN

Ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*) termasuk dalam kategori ikan pelagis besar yang dikenal memiliki perilaku migrasi yang luas. Ikan ini mampu beradaptasi dengan berbagai kondisi perairan, seperti suhu permukaan laut, kadar oksigen yang mencukupi, dan ketersediaan makanan (Mawarida *et al.*, 2022; Zainuddin *et al.*, 2023).



Ikan cakalang merupakan salah satu komoditas unggulan perikanan yang bernilai ekonomis tinggi di Provinsi Sulawesi Selatan (Wibowo *et al.*, 2021; DKP Sulsel, 2024; Amir F dan Mallawa A, 2015). Berdasarkan data Dinas Kelautan dan Perikanan Sulawesi Selatan (2024), produksi ikan cakalang di Makassar pada tahun 2020-2023 selalu menempati urutan kedua terbanyak setelah ikan tongkol (DKP Sulsel, 2024). Dengan demikian, produksi perikanan Sulsel sudah bisa dikatakan *high value fish* (Marwah, 2023). Pemanfaatan ikan sebagai bahan baku produk olahan di industri rumah tangga cukup menjanjikan. Jenis produk perikanan yang dipasarkan di kota Makassar antara lain ikan cakalang asap, nugget ikan dan abon ikan cakalang (Ratnawato *et al.*, 2016; Amir, N *et al.*, 2019).

Kandungan gizi ikan cakalang cukup tinggi seperti lemak, protein dan vitamin (Nuh, R.N.I *et al.*, 2019). Setiap 100 g ikan cakalang mengandung 26 g protein dan omega 3 yang sangat baik untuk kesehatan (Nababan, S.S *et al.*, 2017). Namun, proses pengolahan ikan cakalang menjadi abon, khususnya protein dapat mengalami penurunan kadar setelah perebusan 0-30 menit (Pundoko, S.S *et al.*, 2014). Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa kualitas gizi produk abon ini kurang karena kandungan serat/ nabati cenderung tidak ada, hanya menggunakan 100% sumber hewani ikan cakalang. Oleh karena itu, dibutuhkan tanaman yang bisa dijadikan sumber nabati dalam campuran abon ikan tersebut.

Beberapa penelitian mengemukakan bahwa salah satu bahan nabati yang ditambahkan dalam abon ikan adalah jantung pisang. Jantung pisang merupakan sumber protein berkualitas tinggi, serat, vitamin, dan mineral seperti magnesium, zat besi, dan tembaga, yang semuanya memiliki sifat anti-kanker. Selain itu, jantung pisang mengandung senyawa aktif secara biologis, termasuk aktivitas antioksidan, total senyawa fenolik, vitamin, dan mineral yang berkontribusi dalam pengobatan diabetes, penurunan berat badan, menjaga kesehatan gastrointestinal, serta meredakan kram menstruasi (Thagunna, B dan Kandel, K, 2023). Berbagai penelitian telah menunjukkan bahwa bunga pisang memiliki efek positif sebagai antioksidan dan anti-diabetes. Sifat-sifat ini dapat dimanfaatkan untuk konsumsi manusia setelah dicampurkan dalam makanan. Selain itu, bunga pisang juga memiliki sifat seperti anti-karsinogenik, anti-mikroba, perlindungan jantung, dan anti-inflamasi, yang disebabkan oleh keberadaan komponen bioaktif tertentu dalam infloresensi (Chowdary, 2022)

Mitra sasaran dari pengabdian ini adalah kelompok industri rumah tangga yaitu kelompok usaha Abon Cakalang Pedas Kedai SHAFA. Lokasi mitra terletak di kelurahan Pandang, Kecamatan Panakukkang, Makassar, Sulawesi Selatan. Mitra tersebut termasuk kelompok masyarakat yang produktif secara ekonomi. Hal ini didasari oleh adalah produk yang telah dihasilkan yaitu berupa abon cakalang pedas yang berasal dari ikan cakalang dan telah diperjualbelikan kepada konsumen. Kegiatan kelompok ini diprediksi mampu meningkatkan taraf perekonomian masyarakat terutama anggota kelompok tersebut. Namun, adanya keterbatasan peralatan yang memadai serta pemasaran yang tidak terorganisir dengan baik sehingga proses produksi tidak berjalan secara kontinyu.

Kedai SHAFA merupakan kelompok industri rumah tangga yang didirikan sejak tahun 2022 di kelurahan Pandang, Panakukkang, Makassar. Anggota kelompok usaha ini sebagian besar adalah ibu rumah tangga yang sehari-harinya mengurus keperluan rumah tangganya dan membantu menjalankan usaha ini. Adapun produk yang dihasilkan adalah abon ikan cakalang, sambal baby cumi, dan keripik teri goreng (Gambar 1.a). Produk andalan dari kelompok usaha ini adalah abon cakalang pedas berbahan dasar ikan cakalang.

Abon ikan adalah jenis makanan awetan yang terbuat dari ikan yang diberi bumbu, diolah dengan cara perebusan, penggorengan dan penyaringan minyak. Produk yang dihasilkan mempunyai bentuk lembut, rasa enak, bau khas, dan mempunyai daya awet yang relatif lama (Anwar *et al.*, 2018). Hal ini tidak sesuai dengan produk abon cakalang pedas yang dihasilkan dari kedai SHAFA karena produk yang dipasarkan cenderung lebih cepat basi dan tengik karena minyak tidak tersaring dengan baik dan pengemasan menggunakan wadah *thinwall*. Abon yang bermutu dan tahan lama, selain dipengaruhi oleh faktor bahan-bahan yang digunakan juga dipengaruhi oleh cara pembuatannya (Anwar *et al.*, 2018) (Gambar 1.b).



(a)



(b)

Gambar 1. (a). Produk-Produk yang dihasilkan di Kedai SHAFA;
(b). Pengemasan dengan menggunakan wadah *thinwall*

Hasil survey lokasi dan wawancara dengan ketua mitra terdapat dua masalah utama yang akan diselesaikan melalui kegiatan pengabdian ini, yaitu masalah yang berkaitan dengan produksi dan masalah yang berkaitan dengan pemasaran. Terdapat 3 permasalahan yang berkaitan dengan produksi yaitu: 1). Kualitas gizi produk abon cakalang pedas kurang karena kandungan serat/ nabati cenderung tidak ada; 2). Produk abon cakalang pedas yang dipasarkan cenderung lebih cepat basi dan tengik karena minyak tidak tersaring dengan baik dan pengemasan menggunakan wadah *thinwall*; dan 3). Jumlah/ kuantitas produk masih kurang karena waktu yang dibutuhkan dalam pengolahan dan pembuatan lebih lama dan merepotkan karena produksi masih manual. Sedangkan terdapat 2 masalah yang berkaitan dengan

pemasaran yaitu: 1). Strategi pemasaran tidak berjalan secara kontinyu, proses produksi produk abon cakalang pedas baru dilakukan jikalau ada pesanan langsung dari konsumen atau sistem *open per-order* melalui *WhatsApp* (WA). Aplikasi facebook dan instagram tidak dimanfaatkan dengan baik sebagai media promosi. Hal tersebut mengakibatkan usaha kadang terhenti dalam jangka waktu yang lama dan 2). Kurangnya pemahaman terkait kualitas pelayanan sebagai salah satu faktor penentu meningkat dan turunnya keputusan pembelian.

Solusi yang dilakukan yaitu dalam rangka meningkatkan kualitas produk, maka mitra didampingi melalui kegiatan penyuluhan tentang pentingnya peningkatan nilai gizi dalam produk abon, pelatihan pembuatan abon cakalang pedas dengan penambahan jantung pisang sebagai sumber serat/nabati sehingga nilai gizinya bertambah, pemberian alat-alat yang akan meningkatkan kualitas produksi abon ccakalang serta pelatihan cara menggunakan aplikasi sosial media *marketing* (facebook dan instagram) untuk melakukan penjualan berbasis elektronik, sehingga jangkauan promosi produk lebih luas dan penjualan meningkat.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini melibatkan mitra yang terdiri dari masyarakat dewasa dengan berbagai karakter, oleh karena itu diperlukan metode dan strategi yang tepat untuk menyelesaikan masalah yang telah diidentifikasi. Adapun metode pendekatan yang akan digunakan dalam rangkaian kegiatan pengabdian ini antara lain *Community Development*, *Persuasif*, *Edukatif*, dan *Partisipatif* (Mujiburrahman *et al.*, 2021).

Kegiatan ini dimulai dengan kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh tim PKM kepada mitra. Metode pendekatan yang diterapkan adalah *Community Development*, dimana pada kegiatan sosialisasi ini disampaikan kepada mitra bahwa setiap rangkaian kegiatan akan melibatkan mereka secara langsung baik sebagai subjek maupun obyek kegiatan. Kegiatan sosialisasi lebih ditekankan pada penyampaian jenis kegiatan yang akan dilakukan untuk mengatasi masalah yang disepakati serta rencana jadwal pelaksanaannya. Setelah kegiatan sosialisasi, maka dilakukan kegiatan inti dengan melakukan kegiatan penyuluhan dan pendampingan.

Masalah terkait kurangnya kualitas gizi produk abon cakalang pedas karena kandungan serat/nabati cenderung tidak ada, maka tim PKM melakukan penyuluhan dengan metode *edukatif* dan *persuasif* yaitu memberikan materi berdasarkan hasil riset khasiat dari jantung pisang sebagai sumber nabati yang akan meningkatkan nilai gizi dari produk abon cakalang dan memberikan pelatihan pembuatan abon dengan penambahan jantung pisang sebagai sumber nabati. Kegiatan diawali dengan pemberian *pretest* untuk mengukur tingkat pengetahuan awal yang nantinya dibandingkan dengan hasil *posttest* yang diberikan setelah penyuluhan.

Masalah tentang produk yang dihasilkan mitra yang cepat basi dan berbau tengik, maka tim PKM memberikan alat-alat seperti mesin *spinner* yang dapat memisahkan minyak sehingga tidak berbau tengik, alat *vacum sealer* dan *standing*

pouch untuk memperpanjang waktu simpan produk abon cakalang agar tidak cepat basi. Metode yang digunakan adalah *pesuasif* yaitu mengajak mitra tanpa unsur paksaan agar mereka termotivasi mau membuat produk yang serupa sehingga kualitas diri meningkat.

Masalah rendahnya penguasaan teknologi/peralatan modern, maka tim PKM memberikan pendampingan dengan metode *pesuasif* dan *partisipatif*. Pertama, tim memberikan satu unit untuk masing-masing alat berikut yaitu *mesin chopper*, *mesin pengaduk abon*, *mesin spinner*, *vacum sealer*, *plastik vakum emboss*, dan *standing pouch*. Kedua, tim memberikan pelatihan terkait alat yang diberikan. Kegiatan diawali dengan pemberian *pretest* untuk mengukur tingkat pengetahuan awal yang nantinya dibandingkan dengan hasil *posttest* yang diberikan setelah penyuluhan.

Masalah strategi pemasaran yang tidak berjalan secara kontinyu, maka tim PKM memberikan pendampingan dengan metode *edukatif*, *pesuasif* dan *partisipatif* dengan cara melakukan pelatihan cara menggunakan aplikasi sosial media *marketing* (facebook dan instagram) untuk melakukan penjualan berbasis elektronik, sehingga jangkauan promosi produk lebih luas dan penjualan meningkat.

Selain itu, dilakukan penyuluhan tentang pentingnya kualitas pelayanan sebagai salah satu faktor penentu meningkat dan turunnya keputusan pembelian. Kegiatan ini diawali dengan pemberian *pretest* untuk mengukur tingkat pengetahuan awal yang nantinya dibandingkan dengan hasil *posttest* yang diberikan setelah penyuluhan. Evaluasi dilakukan untuk menilai keberhasilan program yang dilakukan sebanyak 2 (dua) kali yaitu:

- 1) Evaluasi tahap 1 dilaksanakan untuk mengukur perkembangan pencapaian kegiatan dan target luaran.
- 2) Evaluasi tahap 2 dilaksanakan setelah seluruh rangkaian kegiatan selesai dengan membagikan kuisisioner. Tujuannya mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan program.

Jika belum memenuhi indikator capaian maka perlu memperbaiki bagian yang tidak tercapai. Hasil evaluasi dibahas dalam *Focus Group Discussion* (FGD) yaitu diskusi bersama tim untuk memperbaiki kesalahan lebih lanjut.

HASIL KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan di Kelurahan Pandang Kecamatan Panakuk kang oleh tim pengabdian Universitas Muslim Indonesia dengan tema “Peningkatan Produksi dan Perbaikan Pemasaran dari Produk Abon Cakalang Pedas Kedai SHAF A di Kelurahan Pandang, Panakuk kang, Makassar” adalah sebagai berikut :

1. Kunjungan dan sosialisasi kegiatan dilakukan oleh tim pengabdian kepada mitra pengabdian. Dalam sosialisasi ini dibahas penentuan jadwal kegiatan pengabdian meliputi penyuluhan pentingnya peningkatan nilai gizi dalam produk abon cakalang serta penyuluhan tentang pentingnya kualitas

pelayanan. Pada kegiatan ini, tim pengabdian menjelaskan maksud dan tujuan dari kegiatan pengabdian ini. Selain itu, kami juga menjelaskan capaian apa yang akan didapatkan serta bantuan alat-alat produksi yang akan didapatkan oleh mitra dalam memproduksi abon cakalang. Berikut dokumentasi kegiatan sosialisasi yang telah dilakukan.

2. Kegiatan penyuluhan dengan metode *edukatif* yaitu memberikan materi berdasarkan hasil riset dan pengabdian sebelumnya. Melalui kegiatan penyuluhan ini diharapkan akan meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang pentingnya peningkatan nilai gizi dalam produk abon cakalang. Dalam mengukur pemahaman mitra terkait hasil penyuluhan, maka terlebih dahulu dilakukan kegiatan pretest. Kegiatan pretest ini dilakukan untuk mengetahui pemahaman awal mitra terkait tema penyuluhan. Selanjutnya diakhir sesi dilakukan kegiatan posttest untuk mengukur persentase peningkatan pemahaman terkait materi yang diberikan (Gambar 2.).



Gambar 2. Penyuluhan pentingnya nilai gizi dalam produk

3. Kegiatan selanjutnya yaitu pemberian teknologi tepat guna untuk menunjang produksi. Pada kegiatan ini, mitra diajarkan cara penggunaan alatnya mulai dari pengolahan bahan baku hingga pengemasannya. Pengabdian mempresentasikan dan menjelaskan tentang spesifikasi dan fungsi masing-masing alatnya.
4. Kegiatan selanjutnya yaitu tim PKM memberikan pendampingan dengan metode *edukatif*, *pesuasif* dan *partisipatif*. Tim pelaksana memberikan edukasi tentang pentingnya *Customer Service Excellence* sehingga kualitas pelayanan meningkat dan menjadi salah satu faktor penentu keputusan pembelian .



Gambar 3. Penyuluhan terkait *Customer Service Excellence*

5. Kegiatan selanjutnya yaitu memotivasi mitra merancang desain promosi sederhana pada media sosial didalam laptop/ Hp. Sehingga pemasaran lebih meningkatkan karena menambah media promosi selain menggunakan whatsApp sebagai media utama. Deskripsi produk pada desain memuat nama merk produk abon cakalang disertai dengan variasi rasa berupa original dan pedas.
6. Monitoring dan evaluasi dilakukan untuk mengetahui pemanfaatan IPTEKS yang telah diberikan sebelumnya. Hal yang dimonitoring meliputi: (1) pemanfaatan teknologi tepat guna yaitu berupa peralatan yang telah diberikan dimanfaatkan oleh mitra dengan baik ; (2) inovasi produk baru dengan penambahan jantung pisang terlaksana berdasarkan penelusuran riset yang telah disampaikan melalui kegiatan penyuluhan sebelumnya; (3) teknik pemasaran ditingkatkan dengan memanfaatkan media promosi lainnya yaitu instagram dan facebook sehingga cakupannya lebih meluas (Gambar 4.).



Gambar 4. Alat Pegaduk Abon

Berdasarkan data yang diperoleh bahwa peserta pengabdian 80 % adalah semua berjenis kelamin perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa kemauan, kemampuan dan kerjasama antar semua peserta dapat menunjang ekonomi keluarga.

Pendataan usia dari peserta pelatihan bervariasi yaitu sekitar 25 – 55 tahun. Berikut adalah hasil rekapitulasinya :

Tabel 1. Data Usia Peserta Kegiatan Pengabdian

No	Usia	Jumlah Peserta	Persentase (%)
1	< 50 TAHUN	9	75
2	> 50 TAHUN	3	25
TOTAL		12	100

Selain data usia, dilakukan juga pendataan terkait tingkat pendidikan peserta pengabdian. Berdasarkan data, tingkat pendidikan peserta pelatihan mulai dari lulusan SMA hingga tingkat Sarjana. Berikut adalah hasil rekapitulasinya :

Tabel 2. Data Tingkat Pendidikan Peserta Kegiatan Pengabdian

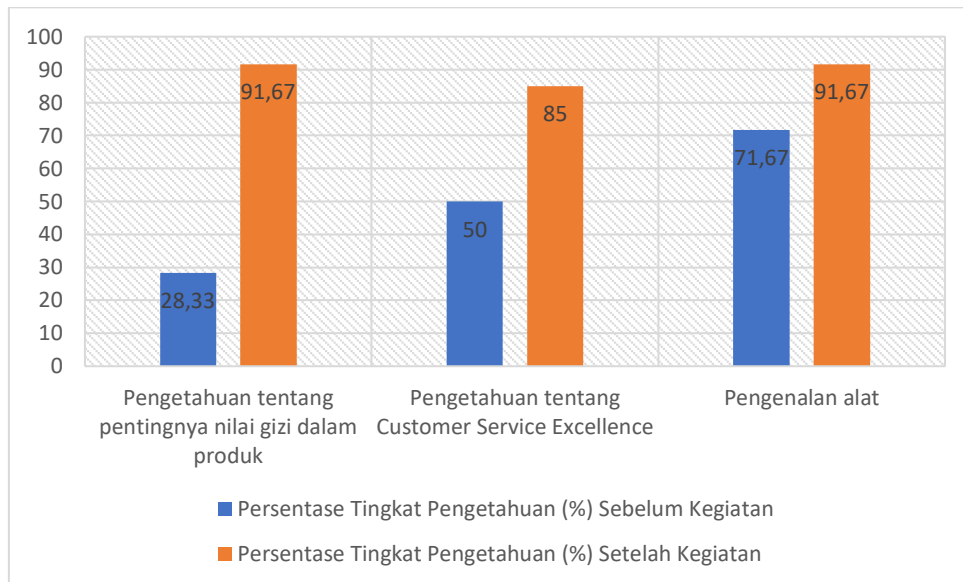
No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Peserta	Persentase (%)
1	SMA	7	58,3
2	D2	1	8,3
3	S1	4	22,3
TOTAL		12	100

Kegiatan pretes dan posttest dilakukan untuk menilai pemahaman peserta terkait pentingnya peningkatan nilai gizi, terkait alat produksi dan terkait *Customer Service Excellence*. Para peserta akan diberikan kuesioner yang berisi soal-soal terkait materi yang diberikan. Berikut hasil pretest dan posttest peserta pengabdian :

Tabel 3. Data Tingkat Pengetahuan Peserta Pengabdian

NO	Parameter Penilaian	Persentase Tingkat Pengetahuan (%)	
		Sebelum Kegiatan	Setelah Kegiatan
1	Pengetahuan tentang pentingnya nilai gizi dalam produk	28,33	91,67
2	Pengetahuan tentang <i>Customer Service Excellence</i>	50	85
3	Pengenalan alat	71,67	91,67

Dari data diatas didapatkan bahwa pada parameter penilaian terkait pentingnya nilai gizi dalam produk, pengetahuan peserta meningkat setelah dilakukan penyuluhan yaitu sekitar 63,34 %. Pada parameter penilaian tentang *Customer Service Excellence* terjadi peningkatan pengetahuan sebesar 35 % serta pengenalan alat produksi abon, terjadi peningkatan pengetahuan sekitar 20 %. Berikut grafik presentase tingkat pengetahuan peserta:



Gambar 5. Grafik Persentase Tingkat Pengetahuan Peserta Pengabdian

Dari hasil tabel dan grafik diatas, dapat dilihat bahwa setelah dilakukan kegiatan penyuluhan dan pelatihan, pemahaman peserta rata-rata 85% keatas di tiap poin penilaian. Setelah dilakukan penyuluhan dan pelatihan, maka dihasilkan produk akhir berupa inovasi terbaru abon cakalang dengan penambahan jantung pisang dengan kemasan baru. Dapat dilihat hasil produk pada Gambar 6. di bawah ini.



Gambar 6. Produk Abon Cakalang SHAFA

Teknologi yang diberikan kepada mitra memotivasi mereka untuk memproduksi abon cakalang dalam jumlah yang lebih banyak dengan efektif dan efisien. Inovasi yang diperkenalkan melalui hasil kajian riset penelitian adalah abon cakalang dengan penambahan jantung pisang. Berikut adalah jumlah perbandingan sumber hewani dan nabati dalam produk abon cakalang kedai SHAFA :

Tabel 5. Data Perbandingan kandungan Sumber Hewani dan Nabati dalam Abon Cakalang SHAFA

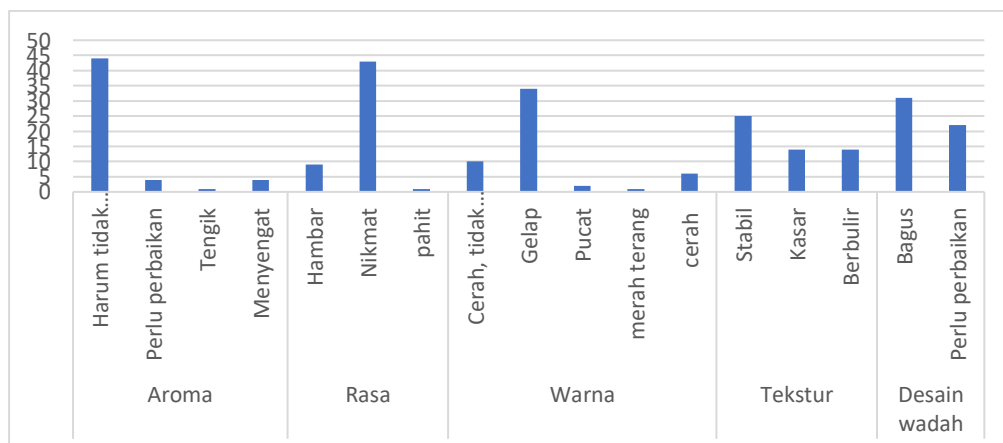
Nama Produk	Sumber Hewani dan Nabati	Persentase bahan (%)
Abon Cakalang	Ikan Cakalang	70
"SHAFA"	Jantung Pisang	30
Total Keseluruhan		100

Selanjutnya dilakukan kegiatan evaluasi produk dilakukan berupa uji organoleptik dengan menggunakan responden konsumen dari kalangan mahasiswa dan warga sekitar lingkungan mitra. Adapun parameter pengujiannya yaitu aroma, warna, rasa, tekstur dan desain kemasan (Gambar 6.).



Gambar 7. Dokumentasi Kegiatan Uji Organoleptik Produk Abon

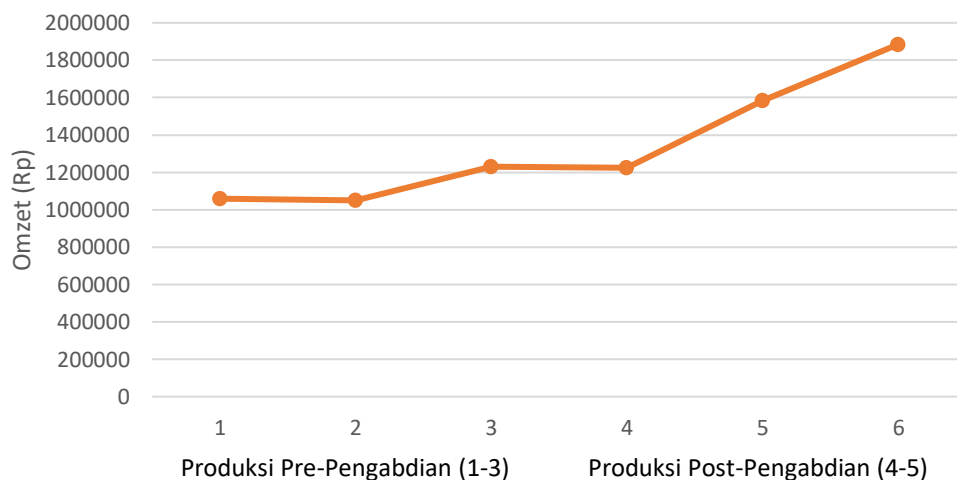
Produk abon yang telah ada selanjutnya dilakukan uji organoleptik untuk mengetahui kualitas produk dari segi aroma, rasa, warna, dan tekstur. Pengujian dilakukan pada 53 orang responden/ sukarelawan yang terdiri dari warga disekitar lingkungan tempat produksi/ lokasi mitra dan konsumen lainnya. Berikut hasil pengujian organoleptik produk abon cakalang SHAFA :



Gambar 8. Grafik Hasil Pengujian Organoleptik Produk Abon Cakalang SHAFA

Hasil ini menunjukkan bahwa penambahan jantung pisang dapat meningkatkan nilai gizi dari abon cakalang tanpa mempengaruhi aroma dan rasa dari abon cakalang yang diproduksi. Produk pengabdian ini akan dipersiapkan untuk perencanaan jangka panjang yaitu menjadikan produk abon cakalang SHAFA mendapatkan izin edar dari balai BPOM dan hak paten. Solusinya adalah memastikan bahwa mitra tetap konsisten melakukan produksi agar memenuhi persyaratan pendaftaran dan mendapatkan bantuan pendanaan produksi dari pihak tertentu. Selain itu, tim pengabdian bersama mitra juga akan berupaya melakukan pengurusan P-IRT dan pengurusan PATEN produk yang telah dibuat.

Salah satu bentuk monitoring yang dilakukan terkait pemasaran dan penerapan materi pengabdian pada usaha abon cakalang dapat dilihat pada konsistensi dari pemilik usaha untuk mempromosikan produknya pada platform Instagram. Kapasitas produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet usaha dan profit usaha, sehingga peningkatan kapasitas produksi akan menciptakan peningkatan omzet usaha (Wijaya, 2012). Pada pengabdian ini, parameter keberhasilan pemasaran diukur melalui pendataan terkait kapasitas produksi dan omzet usaha setiap kali produksi. Berikut adalah grafik yang menggambarkan profil omzet usaha abon cakalang.



Gambar 9. Profil Omzet Usaha Abon Cakalang *Pre-Post* Pengabdian

Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini mampu meningkatkan produksi dan memperbaiki pemasaran dari produk abon cakalang SHAFA di kelurahan Pandang, Panakkukang, Makassar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil evaluasi setelah kegiatan dan pengolahan data maka dapat disimpulkan bahwa terjadi peningkatan tingkat pengetahuan peserta setelah penyuluhan dan pelatihan, persentase peningkatan yaitu 85 – 95 %. Hal tersebut sesuai dengan target capaian yaitu > 85 % peningkatan pengetahuan peserta. Selain itu terdapat produk abon cakalang dengan kemasan terbaru dan inovasi produk terbaru dengan penambahan jantung pisang pada abon cakalang. Hal ini menunjukkan bahwa

kegiatan pengabdian PKM pada kelompok usaha abon cakalang pedas Kedai SHAFA di kelurahan Pandang, Kecamatan Panakuk kang, Makassar berjalan dengan baik dan memberikan manfaat bagi peserta pelatihan baik dari segi peningkatan pemahaman maupun segi peningkatan ekonomi dengan produksi abon cakalang yang dapat dijual sebagai bentuk UMKM.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih tidak luput kami sampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan PKM skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat. Terkhusus kepada Direktorat Riset, Teknologi dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) dan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia (Kemendikbud Ristek) yang telah memberi kami peluang selaku pemberi dana kepada pengabdian untuk melaksanakan PKM tahun 2024 dengan No Kontrak Turunan 1103/LL9/PK.00.PPM.BATCH.2/2024, 2939/B.07/UMI/VIII/2024.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, C., Irhami, and Kemalawaty, M. (2018). Pengaruh Jenis Ikan dan Metode Pemasakan terhadap Mutu Abon Ikan. *Fishtech- Jurnal Teknologi Hasil Perikanan*, 7(2): 138-147
- Amir, F. and Mallawa, A. (2015). Pengkajian Stok Ikan Cakalang (*Katsuwonus pelamis*) di Perairan Selat Makassar. *Jurnal IPTEKS PSP*, 2(3): 208-217.
- Amir, N., Syahrul, and Syamsuar. (2019). Mutu dan Keamanan Pangan Produk Perikanan Tradisional di Pantai Selatan Sulawesi Selatan. *Seminar Nasional Kelautan XIV. Implementasi Hasil Riset Sumber Daya Laut dan Pesisir Dalam Peningkatan Daya Saing Indonesia*: B2-46.
- Chowdary, M.Y., Rana, S.S. and Ghosh, P. (2022). Banana inflorescence and their potential health benefits as future food. *Quality Assurance and Safety of Crops and Foods*, 14(2), pp. 131-136. Available at: <https://doi.org/10.15586/qas.v14i2.1066>.
- DKP Sulsel. (2024). Data Produksi Tuna Cakalang Tongkol Tahun 2010-2023. Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Sulawesi Selatan. https://dkpsulsel.com/page/info_berkala/259. [16 Juni 2024].
- Ismail, A.M and Putra, D.E. (2017). Inovasi Pembuatan Abon Ikan Cakalang dengan Penambahan Jantung Pisang. *Agritech*, 12(1): 45-54.
- Marwah. (2023). Sulawesi Selatan Raja Lumbung Tuna Indonesia. BATAMTIMES. <https://headlinekaltim.co/sulawesi-selatan-raja-lumbung-tuna-indonesia/> [24 Maret 2024].
- Mawarida, R., Tumulyadi, A. and Setyohadi, D. (2022). Analisis Dinamika Populasi Ikan Cakalang (*Katsuwonus pelamis*) DiWPP 573 Yang Didaratkan Di Tpi Pondokdadap, Sendangbiru, Malang, Jawa Timur. *Prosiding Seminar Nasional*

- Perikanan dan Kelautan dalam Rangka Memperingati Hari Ikan Nasional (HARKANNAS) Tahun 2021* ISBN., pp. 1-12. Available at: <http://oceancolor.gsfc.nasa.gov/cms/>.
- Mujiburrahman, Nuraeni, Astuti, F.H., Muzanni, A., and Muhlisin, M. (2021). Pentingnya pendidikan bagi remaja sebagai upaya pencegahan pernikahan dini. *COMMUNITY : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1(1): 36-41
- Nuh, R.N.I., Mustarin, A., and Sukainah, A. (2019). Analisis Kandungan Gizi Ikan Cakalang (*Katsuwonus pelamis*) dengan Perendaman Vinegar Nira Lontar (*Boroassu flabellifer*). *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian*, 5(2): 58-71.
- Nababan, S.S., Sukirno and Suparmi. (2017). Pengaruh Perbedaan Jenis Daging terhadap Penerimaan Abon Ikan Cakalang (*Katsuwonus pelamis*), *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Perikanan dan Ilmu Kelautan*, 4(2): 1-10.
- Pundoko, S.S., Onibala, H., and Agustin, A.T. (2014). Perubahan komposisi zat gizi ikan. Cakalang *Katsuwonus pelamis*. L selama proses pengolahan ikan kayu. *Jurnal Media Teknologi Hasil Perikanan*, 2(1): 9 -14.
- Ratnawati, Massiseng, A.N.A., and Tamti, H. (2016). IbM Kelompok Produksi Nugget Ikan di Kota Makassar Provinsi Sulawesi Selatan. *Majalah Aplikasi Ipteks NGAYAH*, 7(2): 199-209.
- Thagunna, B. and Kandel, K. (2023). Banana Blossom : Nutritional Value , Health Benefits And Its Utilization. *Reviews In Food And Agriculture (Rfna)*, 4(2), pp. 0-5. Available at: <https://doi.org/10.26480/rfna.02.2023.62.66>.
- Wibowo, B.A., Aiman, AMA., and Setyawan, H.A. (2021). Strategi Pengembangan Komoditas Unggulan Perikanan Tangkap di Kabupaten Sinjai. *Journal of Marine Research*, 10(4): 481-492
- Wijaya, Adi. (2012). Pengaruh Kapasitas Produksi dan Mutu SDM Terhadap Omzet Usaha dan Profit Usaha pada Usaha Kecil di Kota Samarinda. *Forum Ekonomi*, (XV): 1-11.
- Zainuddin, M. *et al.* (2023). Satellite-Based Ocean Color and Thermal Signatures Defining Habitat Hotspots and the Movement Pattern for Commercial Skipjack Tuna in Indonesia Fisheries Management Area 713, Western Tropical Pacific. *Remote Sensing*, 15(5), pp. 1-22. Available at: <https://doi.org/10.3390/rs15051268>.