

PKM PENDAMPINGAN PEMASARAN BERBASIS IT DAN PRODUK NILAI TAMBAH BAGI KELOMPOK NELAYAN TRADISIONAL DI DESA ARA PAYUNG

Rizal Agus¹, Marlina Sari², Enny Segarahati Barus³, Muhammad Zuhirsyan⁴

^{1,2,3,4} Politeknik Negeri Medan, Medan, Indonesia

[email \(rizalagus@polmed.ac.id¹, marlianasari@polmed.ac.id², ennybarus@polmed.ac.id³, muhammadzuhirsyan@polmed.ac.id⁴\)](mailto:rizalagus@polmed.ac.id)

Abstrak: Melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan peningkatan kemampuan SDM, konsep dan praktik pemasaran digital dan membuat produk bernilai tambah. Sumber data yang digunakan melalui wawancara kepada 3 orang nelayan dengan jabatan ketua kelompok dan 2 orang anggotanya, dan dengan observasi langsung di kawasan pantai untuk mengetahui kondisi nelayan. Metode pelaksanaan kegiatan dengan melakukan studi pendahuluan untuk mengenali permasalahan yang dihadapi kelompok nelayan, pelaksanaan identifikasi dilakukan dengan wawancara langsung kepada pengusaha, sosialisasi program kegiatan, seleksi calon peserta dan diikuti dengan melakukan pelatihan, pendampingan dan fasilitasi. Hasil dari kegiatan PKM ini adalah 70 % peserta memahami dengan baik tentang pentingnya berkoperasi. 80% peserta memahami konsep pemasaran kepuasan konsumen, 70% peserta paham tentang teknologi ini dan administrator dapat mengoperasikan website pemasaran digital. 60% peserta mampu mempraktikkan produk dimsum. Peralatan dan pengemasan dimsum dengan memberikan freezer pendingin dan mixer pengolah bahan baku diserahkan dengan kondisi baik 100%.

Kata Kunci: Pemasaran Berbasis IT, Produk Nilai Tambah, Kelompok Nelayan Tradisional

Abstract: This service activity was funded by the Medan State Polytechnic with the aim of increasing the productivity of the Sri Rezeki fishing group, Ara village, Pantai Cermin sub-district, Serdang Bedagai district through training and mentoring activities to improve human resource capabilities, digital marketing concepts and practices and create value-added products, this activity is targeted special. The data source used was through interviews with 3 fishermen with the position of group leader and 2 of its members, and with direct observation in the coastal area to find out the condition of the fishermen. The method of implementing the activity is by conducting a preliminary study to identify the problems faced by fishermen groups, the implementation of identification is carried out by direct interviews with entrepreneurs, socialization of activity programs, selection of potential participants and followed by conducting training, mentoring and facilitation. The result of this PKM activity is that 70% of participants understand well the importance of cooperating. 80% of participants understand the marketing concept of customer satisfaction, 70% of participants understand this technology and administrators can operate digital marketing websites. 60% of participants were able to practice dimsum products. Dimsum equipment and packaging by providing a cooling freezer and a mixer for processing raw materials are delivered in 100% good condition.

Keywords: IT Based Marketing, Value Added Products, Traditional Fishermen Group

1. Pendahuluan

U.S. News & World Report (2019) menjelaskan, Indonesia berada di peringkat 2 terendah dalam kewirausahaan di Asean, tahun 2018, Tingkat Internasional dengan peringkat 50 dari 80 negara, skor rendah adalah tentang kerangka hukum yang baik dan keahlian teknologi dengan skor 0,3 dan 0,5 (<https://databoks.katadata.co.id/>, downloaded 04 May 2020). Direktur Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan, Widiarti A. mengungkapkan, adanya peningkatan ekspor komoditas kelautan dan perikanan pada Januari – Oktober 2021 dengan nilai mencapai USD 4,56 miliar (naik

6,6% dibanding periode yang sama 2020), (<https://kkp.go.id/djpdspkp/artikel/36738>, diunduh 19 Januari 2022).

Agus dan Segarahati (2020), menemukan, salah satu Masalah internal utama usaha kecil menengah adalah kelayakan finansial, masalah pemasaran yang terdiri dari elemen utama adalah masalah inovasi produk dan pemasaran digital menggunakan grup WhatsApp. Masalah kinerja perusahaan utama adalah masalah margin keuntungan dan total penjualan, dan masalah Sumber Daya Manusia yang terdiri dari masalah elemen utama yaitu efikasi diri, niat wirausaha, filosofi moral pribadi, dan keterampilan. Segarahati (2018), meneliti tentang Analisis Pengaruh Kompetensi Pemasaran, Modal Usaha dan Etika Manajer Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Binaan Koperasi BMT Sumut menemukan, variable marketing, modal bisnis, etika manajer berpengaruh signifikan terhadap prestasi usaha.

Salah satu permasalahan yang dihadapi Kabupaten Serdang Bedagai adalah masalah SDM, data Indeks Pembangunan Manusia Kabupaten Serdang Bedagai 2017 menunjukkan nilai IPM 69,16 masih jauh dari angka target sehingga masih perlu kerja keras semua pihak untuk meningkatkan derajat pendidikan melalui upaya pemerataan kesempatan dan peningkatan kualitas pendidikan, serta peningkatan daya beli melalui menyediakan lapangan pekerjaan baru dan memberikan kemudahan untuk mendapatkan penghasilan. Permasalahan lain yang dihadapi berkaitan dengan pemasaran hasil tangkapan dan rendahnya pemahaman dan penerapan IT bagi nelayan, walaupun sudah pernah dilakukan pelatihan tentang IT. (<https://diskanlaserdangbedagaikab.wordpress.com/>). Hamdani dan Absah, (2020), menemukan, masyarakat nelayan Desa Sei Nagalawan Serdang Bedagai, Kabupaten Deli Serdang-Sumatera Utara, secara aktif memanfaatkan sumber daya alam pesisir untuk meningkatkan pendapatan dengan membentuk kelembagaan kelompok nelayan. Secara ekologi, ekonomi dan sosial, pemanfaatan sumber daya alam pesisir dan laut oleh nelayan Sei Nagalawan dilakukan secara berkelanjutan.

Budiyanti et al. (2018), menemukan, musim menangkap ikan dibedakan oleh nelayan menjadi angin musim barat dan musim angin timur. Umumnya musim angin barat dianggap tidak baik untuk menangkap ikan karena musim hujan dengan ombak besar, dan hasil tangkapan sedikit. Pada saat ini berbeda dengan masa silam, nelayan mengalami kesulitan memprediksi musim karena musim dan cuaca kian sering tak menentu.

Leonardo et al. (2021), melakukan penelitian tentang penganalisaan dan strategi meningkatkan pendapatan nelayan tradisional di Kabupaten Serdang Bedagai Sumatera Utara menyimpulkan:

- a) Pendapatan nelayan tradisional pada musim ikan rata-rata Rp.65.398,00/hari atau Rp.980.971,00/bulan. Pendapatan pada musim paceklik rata-rata Rp.13.675,00/ hari, atau Rp.205.121,00/bulan;
- b) Faktor kekuatan nelayan yang dominan adalah memiliki pengalaman dalam mengembangkan kelompok nelayan dan faktor kelemahan adalah waktu dan jangkauan melaut yang terbatas.
- c) Faktor peluang yang dominan adalah permintaan ikan yang sangat tinggi;
- d) Strategi peningkatan pendapatan nelayan adalah strategi agresif, dengan strategi prioritas :
 - 1) pembentukan kelompok nelayan serta penggunaan alat tangkap modern,
 - 2) Pelatihan dan penyuluhan nelayan,
 - 3) Penggunaan teknologi informasi yang didukung pemerintah,
 - 4) Pengembangan kerjasama dengan mitra. Berdasarkan penelitian direkomendasikan agar:

- a) Pemerintah memfasilitasi nelayan untuk membentuk kelompok untuk peningkatan kapasitas dan keterampilannya,
- b) Pemerintah memberikan dukungan dana untuk pengadaan sarana prasarana penangkapan ikan.
- c) Pemerintah rutin melakukan penyuluhan, pelatihan kepada nelayan untuk melakukan pengolahan ikan untuk meningkatkan nilai tambahnya serta cara melestarikan sumber daya laut dan pesisir yang berkelanjutan.

Salah satu desa yang memiliki potensi perikanan di Serdang Bedagai, Sumatera Utara adalah Desa Ara Payung, Kecamatan Pantai Cermin. Nelayan di kawasan ini sudah memiliki kelompok antara lain Kelompok Usaha Bersama Sri Rezeki.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada bapak Abu Hasan Ketua Kelompok Nelayan Sri Rezeki yang berlokasi di Desa Ara Payung, Kecamatan Pantai Cermin, Kabupaten Serdang Bedagai, Sumatera Utara, diketahui bahwa kelompok nelayan tradisional ini telah berdiri sejak tahun 2012, saat ini mempunyai anggota 20 orang nelayan. Penghasilan utamanya adalah udang kelong, disamping itu ada udang swallow, kepiting, punggung kerbau (sejenis kerang), kerang, kupang, ikan gembung, senangin, sange, gulama tapak, gulamo, tamban dan lain lain. Dalam melakukan usahanya kelompok ini masih terkendala, terutama dalam hal lemahnya Sumber Daya Manusia (SDM), pemasaran, rendahnya hasil tangkapan, kapal, alatangkap, permodalan.

Lemahnya SDM berakibat penjualan produk hasil tangkapannya melalui para pedagang kecil pengecer yang datang ke tempat penjualan ikan yang berlokasi di tepi pantai, tanpa mengolah kembali menjadi barang jadi yang bernilai tambah (value added) dengan nilai jual yang kecil, sebagian hasil tangkapan seperti udang kelong tipe A (super) dijual oleh toke pengumpul kepada agen besar yang selanjutnya diekspor dan sebagian dijual ke restoran restoran besar.

Disisi lain masih kecilnya permodalan, disisi lain masih rendahnya budaya menabung, sehingga permodalan yang dimiliki tidak kunjung kuat dan mapan, walaupun mereka di dalam kelompoknya sudah melakukan arisan menabung, akan tetapi tabungan ini setelah se tahun diambil kembali untuk digunakan memenuhi kebutuhan anak sekolah, mengganti alat tangkap (jaring), mengganti dan merawat sampan. Akibatnya akumulasi modal untuk pengembangan usaha sangat terbatas, sehingga peralatan yang digunakan masih tetap sederhana dan pemeliharaannya juga masih rendah. Hasil tangkapan produksi yang masih berskala kecil juga merupakan kendala jika ingin membuat produk bernilai tambah.

Permasalahan lain adalah sampan dan alat tangkap yang masih tradisional. Kebanyakan nelayan tidak memiliki sampan sendiri, tetapi sampan milik toke atau disewa. Alat tangkap yang dimiliki kebanyakan masih jaring 1, disamping itu alat tangkap memiliki usia terbatas sampai 6 bulan. Alat tangkap (jaring) yang dimiliki nelayan mempengaruhi jumlah nilai hasil tangkapan. Table dibawah ini menjelaskan bagaimana jenis jaring yang digunakan dan kemungkinan penghasilannya.

Table 1. Jenis Jaring Dan Penghasilan

No	Jenis Jaring	Penghasilan
1	Jaring 1 Lapis	1,5 kg udang kelong berukuran sedang (kelas B) 40 sampai 45 ekor per kg per hari pencarian udang arah pinggir laut
2	Jaring 3 Lapis	5 kg udang kelong berukuran besar (kelas A) 30 ekor per kg per hari, pencarian udang arah ke tengah laut

Tentang harga penjualan hasil tangkapan selalu rendah karena nelayan menyeter ke pedagang pengumpul/ toke yang meminjamkan sampan kepadanya, kemudian pengumpul menjual ke toke besar. Harga Setor Ke Pengumpul Kelompok (dalam Rp) adalah sebagai berikut:

Table 2. Harga Setor Ke Pengumpul Kelompok (dalam Rp)

No.	Jenis	Harga
1	Udang Kelong Berukuran Sedang (Kelas B)	Rp.90.000,-
2	Udang Kelong Berukuran Besar (Kelas A)	Rp.100.000 s/d Rp.160.000
3	Udang Swallow	Rp. 55.000,-
4	Kepiting	Rp.110.000

Keberadaan Koperasi Pusat Perikanan Indonesia (Koperasi-Pusperindo) Sumut untuk menghimpun dan membedayakan para nelayan di seluruh Indonesia, khususnya di Sumatera Utara termasuk pada salah satu cabangnya di Desa Ara ini diharapkan akan dapat melakukan sinergisitas sehingga mensejahterakan anggotanya, namun dalam kenyataannya mereka enggan terlibat dalam koperasi dan lebih cenderung melakukan kegiatan dalam kelompoknya sendiri.

Permasalahan yang dihadapi dalam meningkatkan produktivitas mereka melalui kegiatan kelompok nelayan Sri Rezeki untuk dapat meningkatkan kemampuan SDM, pemasaran yang baik, mereka dapat mengubah cara pandang untuk dapat menggunakan pemasaran yang lebih modern dengan sasaran segmen pasar yang berbeda dari yang telah dilakukan saat ini bahkan menuju pasar global, untuk merealisasikan hal ini mereka perlu mendapatkan pencerahan agar melakukan konsep pemasaran dengan basis kepuasan konsumen untuk dapat menjamin kualitas dan kuantitas produksi yang berkelanjutan, sehingga margin keuntungan diharapkan akan lebih baik.

2. Metode

Metode Pelaksanaan kegiatan menjelaskan tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan Usaha Mikro dan Kecil anggota kelompok nelayan tradisional Di Desa Ara Payung, Kecamatan Pantai Cermin,

Kabupaten Serdang Bedagai, Sumatera Utara yaitu sebagai berikut:



Gambar 1. Bagan Alir Pengabdian

1. Studi Pendahuluan : disini dilakukan pengenalan terhadap permasalahan yang dihadapi Pengusaha, dilakukan dengan cara observasi ke lapangan, diskusi dengan para ketua kelompok dan ketua koperasi, lalu dibawa ke forum rapat untuk merumuskan permasalahan utama yang dihadapi oleh para pengusaha.
2. Pelaksanaan Identifikasi : Setelah mengetahui gambaran umum yang dihadapi pengusaha, pelaksanaan identifikasi lapangan dapat dilakukan dengan lebih baik. Identifikasi ini dilakukan dengan wawancara langsung kepada pengusaha.
3. Penyampaian Informasi Tentang Program Kegiatan. Program ini perlu disosialisasikan kepada Pengusaha sebagai program Penerapan Iptek Masyarakat (PIM) yang dibiayai oleh Direktorat Akademik Pendidikan Tinggi Vokasi, Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia, agar mereka tidak curiga terhadap maksud-maksud dari dilakukannya kegiatan ini, karena begitu banyaknya lembaga-lembaga sejenis yang mempunyai tujuan dan misi yang berbeda-beda. Dengan sosialisasi ini diharapkan para pengusaha mempunyai pengertian yang lebih baik dengan program dan tujuan kegiatan.
4. Seleksi Calon Khayalak : Pengusaha kecil akan menjadi sasaran kegiatan ini yaitu sebagian dari anggota nelayan penangkap ikan dalam kelompok nelayan tradisional Sri Rezeki di Desa Ara Payung sebanyak 18 pengusaha ditambah dengan 12 anggota keluarga dan masyarakat yang akan mengikuti pelatihan dan menangani bisnis dimsum dan penerapan IT melalui website yang disediakan, jadi ada dilakukan penseleksian berdasarkan aktivitas nelayan tersebut.
5. Pelatihan, Pendampingan dan Fasilitasi: dengan materi sebagai berikut:
 - a. Pelatihan tentang Pentingnya Berkoperasi dalam Meningkatkan Prestasi Usaha Nelayan
 - b. Pelatihan tentang pentingnya menerapkan pemasaran berbasis kepuasan konsumen bagi pengusaha.
 - c. Pelatihan dan Pendampingan tentang pentingnya menerapkan pemasaran berbasis IT dalam meningkatkan prestasi usaha
 - d. Pelatihan dan Pendampingan tentang pembuatan produk dimsum

- e. Fasilitasi weside pemasaran berbasis IT untuk meningkatkan kinerja nelayan
- f. Fasilitasi peralatan dan pengemasan yang digunakan untuk kegiatan usaha dimsum
- g. Pendekatan mutu layanan atau kehidupan bermasyarakat, PKM ini dilakukan dengan mutu layanan yang maksimal, sebagai masyarakat kampus kita melakukan pendekatan yang membaaur dengan masyarakat. Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan sosial, budaya, keagamaan, dan lain-lain. Pelatihan ini dilakukan sebagaimana melatih orang dewasa, dengan cara agar para pengusaha berpartisipasi sebagai peserta partisipan yang aktif, jadi komunikasi dilakukan dua arah, sehingga dapat diketahui lebih mendalam permasalahan yang dialami para pengusaha untuk dapat dicarikan pemecahannya.
- h. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program seluruhnya sangat antusias, karena mereka mendapatkan pengetahuan baru dalam mengolah produk dimsum, marketing dan digital marketing yang selama ini belum didapatkan, keberlanjutan program sangat diharapkan dalam mendampingi mereka untuk menghasilkan produk yang berkualitas menurut keinginan pasar.

6. Evaluasi Pelaksanaan

Untuk lebih menjamin terlaksananya kegiatan sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka dilakukan evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat, dengan cara berkunjung ke lokasi pengabdian untuk melihat follow up (keberlanjutan) penerapan ilmu yang telah mereka dapatkan. pada saat ini para kelompok nelayan ini sudah mulai mencoba peralatan yang digunakan untuk dilakukan uji coba ulang pembuatan produk dimsum yang diajarkan. Adapun rekomendasi kami untuk kegiatan di masa yang akan datang dengan mendesain kawasan desa ara menjadi kawasan pantai wisata dengan tersedianya berbagai jenis fasilitas termasuk makanan cepat saji berbahan produk unggulan ikan yang dimiliki oleh daerah tersebut.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Hasil pelatihan berhubungan dengan kesadaran pentingnya berkoperasi untuk memiliki skala produksi yang lebih besar

Dari pelatihan dengan tujuan agar kelompok menyadari pentingnya berkoperasi yang telah dilakukan, diperoleh penjelasan bahwa 70% peserta mamahami hal tersebut, namun disisi lain karena kondisi cuaca saat ini yang belum kondusif untuk melaut, berakibat terhadap hasil laut yang kurang stabil (mengalami naik turun), sehingga dalam implementasinya kesadaran berkoperasi ini masih belum terlihat ditidaki lanjutu langsung dengan minat untuk menjadi anggota koperasi dan juga belum memperlihatkan adanya skala produksi yang meningkat.

3.2. Hasil pelatihan berhubungan dengan motivasi para nelayan agar dapat menerapkan konsep pemasaran berbasis kepuasan konsumen.

Dari pelatihan yang dilakukan diketahui bahwa 70% peserta pelatihan paham tentang konsep pemasaran berbasis kepuasan konsumen, padahal pada awalnya saat ditanya tentang pemahaman peserta mengenai pengertian pemasaran, peserta menganggap pemasaran adalah sebagai upaya untuk menjual atau untuk mendistribusikan produk kepada konsumen, setelah dijelaskan bahwa pemasaran dimaksud sebagai upaya memuaskan konsumen, saat ini para peserta semakin paham bahwa tahap awal untuk memulai suatu usaha para nelayan perlu memahami terlebih

dahulu kebutuhan dan keinginan pasar atau calon pembeli, tahap selanjutnya barulah berusaha membuat produk yang berkualitas menurut kebutuhan dan keinginan pasar tersebut, disamping itu juga dapat memanfaatkan produk unggulan daerah sebagai bahan baku yang melimpah jumlahnya dan dengan harga yang relatif lebih murah dan segar sebagai potensi daerah yang dimiliki.

3.3. Hasil pelatihan berhubungan dengan Pemanfaatan Teknologi Informasi Dalam Memasarkan Produk Berbasis Digital

Dari pelatihan yang dilakukan diketahui bahwa 60% peserta pelatihan paham tentang

Pemanfaatan Teknologi Informasi Dalam Memasarkan Produk Berbasis Digital, namun dalam praktiknya para peserta belum mampu menerapkannya pada kegiatan bisnis yang ada, hal ini sehubungan dengan SDM nelayan yang masih pendidikannya masih rendah.

a. Hasil pelatihan dan Pendampingan berhubungan dengan pembuatan produk dimsum

Dari pelatihan yang dilakukan diketahui bahwa 60% peserta pelatihan paham tentang pemuatan produk dimsum, namun dalam praktiknya para peserta belum mampu menerapkannya pada kegiatan bisnis untuk memanfaatkan kelebihan bahan baku di daerahnya untuk memproduksi dimsum, hal ini sehubungan dengan SDM nelayan yang masih rendah motivasinya karena nelayan mudah untuk sekedar memenuhi kebutuhannya se hari hari.

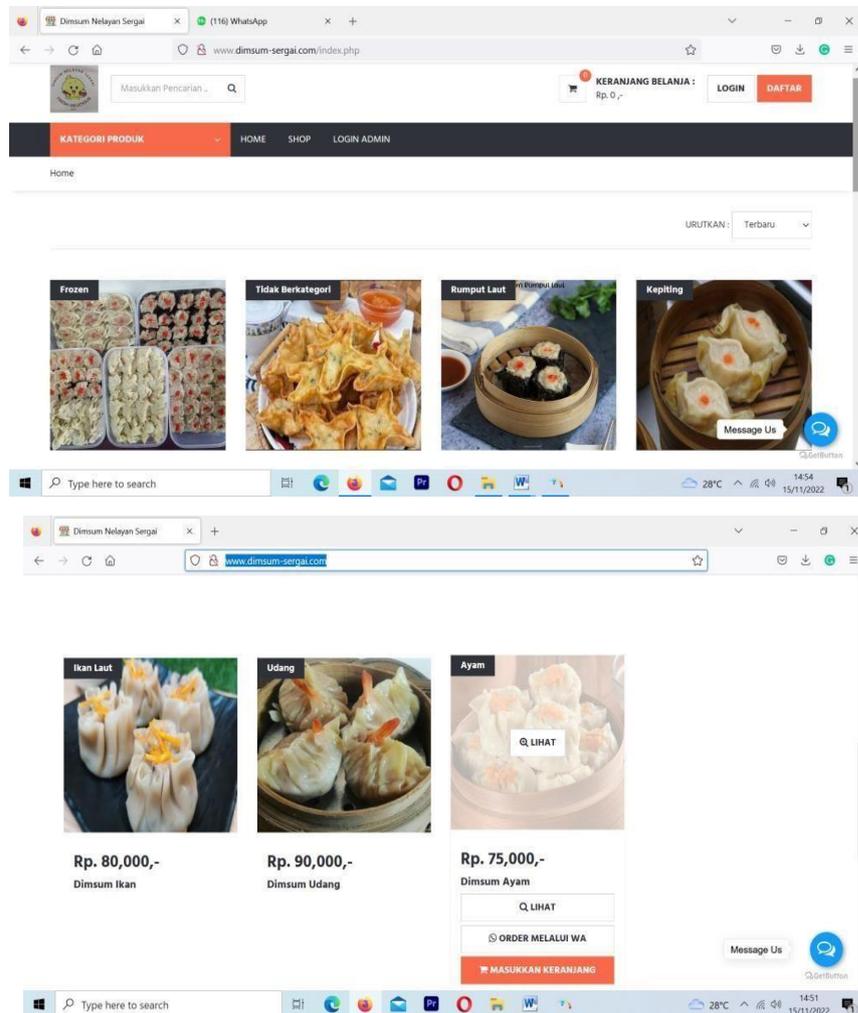
Pelatihan sekaligus pendampingan pembuatan produk dimsum sebagai produk olahan berbahan baku udang segar dengan harga yang relatif masih murah di daerah ini, dicampur dengan bahan baku ayam, juga dilatih untuk membuat saus oleh pelatih yang berpengalaman, sehingga menghasilkan produk dimsum yang bercita rasa yang lezat, dan juga dengan membuat nama merk (brand name) dengan nama "Dimsum Nelayan Sergei" dengan posisi di benak konsumen (positioning) sebagai produk Press-Delicious (Segar dan Lezat) untuk menanamkan pada pikiran calon pembeli tentang kesegaran bahan baku dan kelezatan cita rasa produknya disamping itu juga didesain pembungkusan (packaging), dan dipasarkan secara digital melalui pembuatan website.

Pelatihan ini terlihat diikuti secara antusias dan respon serius dari seluruh peserta dari awal sampai akhir kegiatan. Berdasarkan penjelasan 20 orang peserta pelatihan seluruhnya (100%) menyatakan bahwa pelatihan keahlian produk ini sangat sesuai dengan kebutuhan mereka, disamping itu produk dimsum dan saus yang dihasilkan setelah dirasakan para peserta, mereka mengakui kelezatan cita rasanya.

b. Hasil Fasilitasi website pemasaran berbasis IT untuk meningkatkan kinerjanelayan

Dari Fasilitasi pembuatan pemasaran berbasis IT melalui pembuatan website untuk meningkatkan kinerja nelayan, diketahui bahwa 10 % peserta menyatakan memahaminya, persentase pemahaman ini sangat rendah mengingat bahwa tingkat pendidikan peserta yang sebagian besar sangat rendah, khusus untuk admin website dapat memahami pengoperasian web tersebut dengan baik, karena memang admin ini dari awal sudah diseleksi sebagai peserta dengan memiliki tingkat pendidikan pada jenjang perguruan tinggi yang masih aktif sebagai

mahasiswa. Tentang Website yang dibangun ini menurut mereka sebagai pengguna mempunyai keistimewaan karena dapat diakses dengan mudah dan cepat (dapat diakses melalui website: <http://www.dimsum-sergai.com/index.php>). Hasil akses website akan terlihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 2. Jenis Produk Dimsum dan Harga

c. Hasil Fasilitas peralatan dan pengemasan yang digunakan untuk kegiatan usaha dimsum

Dari Fasilitas peralatan dan pengemasan yang diberikan untuk kegiatan usaha dimsum 100% peserta menyaksikan bahwa peralatan diserahkan dengan kondisi yang baik, dengan bukti adanya serah terima barang yang ditanda tangani oleh ketua kelompok nelayan.

4. Kesimpulan

Adanya Kendala keterbatasan alat dapat diatasi dengan penerimaan alat produksi berupa freezer berkapasitas 100 kg untuk pembeku udang dan ikan untuk menjaga kesegaran bahan baku dimsum, dan mixer berkapasitas 5 liter untuk mengaduk bahan baku agar menjadi halus. Sehingga Para nelayan dalam kelompok di Desa Ara , Serdang Bedagai semakin memahami pentingnya menghasilkan produk bernilai tambah dengan bahan baku hasil nelayan desa dan pemasaran berbasis digital, walaupun masih membutuhkan pendampingan di masa mendatang. Kedepannya diharapkan Usaha kelompok nelayan desa ara ini mulai memperkuat kelompok usaha di desa ini untuk meningkatkan produktivitas melalui kelompok yang semakin besar. Setelah memperhatikan sangat bermanfaatnya kegiatan ini dalam meningkatkan produktivitas dan keterampilan pengusaha, maka diharapkan di masa yang akan datang kegiatan keterampilan ini dapat dilanjutkan untuk dapat diberikan kepada pengusaha sejenis di desa lainnya, sehingga pengusaha sejenis ini dapat lebih berdayaguna

Ucapan Terima Kasih

Kegiatan PKM ini didani oleh Politeknik Negeri Medan dengan tujuan meningkatkan produktivitas kelompok nelayan Sri Rezeki, desa Ara Kecamatan Pantai Cermin, Kabupaten Serdang Bedagai

Daftar Pustaka

Agus Rizal and Segarahati Enny. 2020. Analysis of Digital-Based Marketing Development Problems in The Micro and Small Business Community: A Case Study of The Muslim's Entrepreneur Business Group in Medan-Indonesia , Proceedings of IIERD International Conference, Jakarta, Indonesia, Page(s): 65-71, <https://worldresearchlibrary.org/proceeding.php?pid=4075>

Diana Budiyanti, Johan Iskandar, Ruhyat Partasasmita. 2018. Local knowledge of the traditional fishermen of Pangandaran, West Java, Indonesia, on how to catch fish with arad nets, the species of fish caught, and the determination of the fishing season, Pros Sem Nas Masy Biodiv Indon, Volume 4, Nomor 2, ISSN: 2407-8050 Halaman: 115-121 DOI: 10.13057/psnmbi/m040204

Hotden Leonardo Nainggolan, Johndikson Aritonang, Albina Ginting, Maria R. Sihotang dan Memo Alta Putra Gea. 2021. Analysis and Strategies to Increase Income of Traditional Fishers in Coastal Areas at District of Serdang Bedagai, North Sumatera , J. Sosek KP Vol. 16 No. 2, 237-256, DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v16i2.9969>

Mona Adria Wirda , Nurmala Berutu, Riki Rahmad. 2017. The Socio-Economic and Cultural Condition of Fisherman in Coastal Area of Sialang Buah, Teluk Mengkudu, Deli Serdang Regency, North Sumatera, Sumatra Journal of Disaster, Geography and Geography Education ISSN: 2580-4030 (Print) 2580- 1775 (Online) Vol 1, No. 2, (pp. 124-129), <http://sjdgge.ppj.unp.ac.id>

R. Hamdani Harahap , Yeni Absah .2020. Sustainable Coastal Natural Resources Utilization Model (Case Study of Sei Nagalawan Village, Perbaungan District, Serdang Bedagai Regency, North Sumatera Province), PJAEE, 17 (8), 298

Segarahati Enny Barus. 2018. Executive, Jurnal Bisnis dan Manajemen, Vol 15 No ,
<https://jurnal.ibmt.ac.id/index.php/jeksekutif/article/view/186>

U.S. News & World Report. 2019. <https://databoks.katadata.co.id/>, downloaded 04 May 2020.

<https://kkp.go.id/djpdspkp/artikel/36738>

file:///E:/2020%20pengabdian%20masyarakat/Indeks%20Pembanguna%20Manusia%
20Kabupaten%20Serdang%20Bedagai%202017.pdf

<https://diskanlaserdangbedagaikab.wordpress.com/>