



## Peningkatan Jaringan Pemasaran Produk Lokal Ikan Salai Patin melalui Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah

Dewi Fortuna Ayu<sup>1\*</sup>, Andarini Diharmi<sup>2</sup>, Evy Rossi<sup>3</sup>, Syahrul<sup>4</sup>

### **Kata Kunci:**

Ikan Salai Patin;  
Produk Lokal;  
Jaringan Pemasaran;

### **Keywords:**

Patin Salai Fish;  
Local Products;  
Marketing Network;

### **Corespondensi Author**

<sup>1</sup>Teknologi Pertanian, Universitas  
Riau  
Kampus Bina Widya KM. 12,5,  
Simpang Baru, Kec. Tampan, Kota  
Pekanbaru, Riau 28293  
Email:Fortuna\_ayu2004@yahoo.com

### **History Article**

**Received:** 21-10-2021

**Reviewed:** 25-09-2022

**Revised:** 26-10-2022

**Accepted:** 23-11-2022

**Published:** 27-11-2022

**Abstrak.** Usaha mikro kecil menengah (UMKM) Putra Niaga termasuk salah satu produsen ikan salai patin terbesar di Desa Lubuk Agung Kabupaten Kampar Provinsi Riau. Ikan salai patin merupakan produk unggulan lokal sehingga perlu terus dikembangkan. Oleh karena itu, Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah bertujuan meningkatkan kapasitas dan jaringan pemasaran ikan salai pada UMKM Putra Niaga. Metode yang dilakukan adalah desain dan diversifikasi kemasan, perluasan jaringan pemasaran, serta pembangunan rumah pengemasan. Hasil kegiatan menunjukkan pemasaran ikan salai tidak saja meliputi Provinsi Riau dan sekitarnya tetapi sudah menjangkau Sumatera Barat, Jambi, Sumatera Utara, dan Malaysia melalui pedagang besar di Kuok serta pemasaran *online*. Jenis produk yang semula ikan salai, telah berkembang menjadi ikan patin segar dan pakan. Tenaga kerja juga bertambah dari 20 menjadi 26 orang. Hal ini berdampak pada peningkatan kapasitas produksi dari 9.6 menjadi 16 ton/bulan sehingga terjadi peningkatan omzet penjualan sebesar 27.5%. Kegiatan ini juga mendorong peningkatan kemampuan masyarakat dalam pemilikan dan pengelolaan kolam ikan guna memenuhi pasokan bahan baku. Secara umum, UMKM Putra Niaga mampu meno-pang kesejahteraan masyarakat di Desa Lubuk Agung dengan menyediakan lapangan pekerjaan dan menyerap pasokan bahan baku dari kolam masyarakat.

**Abstract.** Putra Niaga's small and medium-sized micro enterprise (MSME) is the largest producer of salai patin fish in Lubuk Agung Village of Kampar Regency of Riau Province. Salai patin fish is a local superior product that needs to continue to be developed. Therefore, the Regional Superior Product Development Program aims to increase the capacity and marketing network of salai fish on Putra Niaga MSME. The methods carried out were design and diversification of packaging, expansion of marketing networks, and construction of packaging houses. The results of the activities showed the marketing of salai fish not only covered Riau Province and surrounding areas but West Sumatra, Jambi, North Sumatra, and Malaysia through wholesalers in Kuok as well as online marketing. The type of product that was originally salai fish, had evolved into fresh patin and feed. The workforce also increased from 20 to 26 people. This had an impact on increasing production capacity from 9.6 to 16 tons/month so that there was an increase in sales turnover by 27.5%. This activity

also encouraged the improvement of the communities's ability in ownership and management of fish ponds to meet the supply of raw materials. In general, MSME Putra Niaga was able to sustain the welfare of the community in Lubuk Agung Village by providing jobs and absorbing the supply of raw materials from communities's ponds.

---

## PENDAHULUAN

Ikan patin asap atau yang dikenal dengan ikan salai patin merupakan salah satu produk khas lokal Provinsi Riau. Sentra produk ikan salai di Provinsi Riau berlokasi di Kabupaten Kampar, dimana salah satu UMKM produsen ikan salai patin terbesar adalah Putra Niaga yang terletak di Kecamatan XIII Koto Kampar, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau. Usaha Mikro Kecil Menengah Putra Niaga yang dimiliki oleh Bapak Firman Edy ini telah berdiri sejak tahun 2007 (Ayu, Diharmi, Rossi, et al., 2019). Potensi produksi ikan patin yang tinggi di Kabupaten Kampar serta didukung oleh fasilitas transportasi, komunikasi, listrik dan air yang sangat baik di Desa Lubuk Agung Kabupaten Kampar menjadikan faktor pendukung ikan salai patin untuk terus dikembangkan sebagai produk unggulan khas lokal Provinsi Riau.

Walaupun sudah berdiri cukup lama, namun produk ikan salai Putra Niaga masih dipasarkan secara tradisional. Pemasaran ikan salai patin dilakukan dalam partai besar (melalui agen penjual/grosir) dengan menggunakan kemasan sederhana berupa karton bekas kapasitas 25 kg tanpa label serta belum mengaplikasikan jaringan pemasaran secara *online*. Padahal menurut Onu *et al.* (2017) saluran pemasaran ikan asap cakalang yang paling bagus studi kasus di Kelurahan Girian Atas Kecamatan Girian Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara adalah dari produsen menjual langsung kepada konsumen karena mempunyai margin sama dengan nol sehingga yang diterima produsen sama dengan yang dibayarkan oleh konsumen. Hal serupa juga pada pemasaran ikan asap cakalang di Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba (Jumiati, 2012) bahwa semakin panjang saluran pemasaran semakin besar marjin pemasarannya dan semakin kurang efisien saluran tersebut, sehingga pola saluran pemasaran yang paling bagus adalah dari produsen langsung ke konsumen

Mengingat potensi pengembangan ikan

salai patin sebagai produk unggulan lokal khas Provinsi Riau yang ditunjang oleh potensi produksi perikanan di Kabupaten Kampar serta UMKM Putra Niaga yang dinilai layak menjadi mitra, maka kegiatan Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPPUD) dilakukan di UMKM Putra Niaga selama tiga tahun (2019-2021) dengan melibatkan tim pengabdian dari Universitas Riau. Menurut Badan Pusat Statistik Provinsi Riau (2021) produksi budidaya ikan patin di Provinsi Riau pada tahun 2019 telah mencapai 27.335 ton. Kabupaten Kampar merupakan daerah penghasil ikan patin terbanyak dengan nilai 16.465 ton dan sebanyak 10-15 ton/hari ikan patin segar di Kabupaten Kampar telah diolah menjadi 5-7 ton/hari ikan asap (Rodiah et al., 2016).

Berdasarkan hasil penelitian (Zulkanedi *et al.* (2019), pengelolaan pengembangan Sentra Pengolahan Hasil Perikanan di Desa Koto Mesjid XIII Kecamatan Koto Kampar dapat dilakukan melalui kegiatan, yaitu optimalisasi bahan baku ikan patin, penggunaan teknologi bersih dan higienis, peningkatan kapasitas pengelola sumber daya manusia, dan peningkatan sarana dan prasarana pengelolaan lingkungan. Pada tahun pertama, kegiatan PPPUD di UMKM Putra Niaga bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi ikan salai melalui pembangunan rumah asap dan diikuti dengan pelatihan diversifikasi produk olahan ikan patin (nugget, bakso, dan kerupuk) (Ayu, Diharmi, Rossi, et al., 2019) Hasil kegiatan menunjukkan bahwa rumah asap baru mampu mengasapkan ikan patin sebanyak 600-800 kg per produksi, lebih banyak dari kapasitas produksi semula sebesar 400-500 kg per produksi. Peningkatan kapasitas produksi ini juga berdampak pada penambahan tenaga kerja untuk menyiangi ikan salai, serta perbaikan sensor pada warna coklat ikan salai yang lebih cerah dan telah memenuhi SNI 2725 (Badan Standardisasi Nasional, 2013). Selain itu hasil samping dari pengasapan ikan salai ini berupa lemak abdomen kasar yang dapat dimurnikan menjadi minyak ikan murni dengan kadar

rendemen 78,14%-87,45%. Minyak ikan patin murni didominasi oleh asam oleat 40,14% dan asam palmitat 26,22% (Ayu *et al.*, 2019) sehingga berpotensi untuk menjadi bahan baku mayonese (Ayu *et al.*, 2020).

Kegiatan PPPUD pada tahun II dilakukan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan mutu ikan salai melalui pembangunan fasilitas rumah pengolahan ikan dan pelatihan *Good Manufacturing Practices* (Ayu *et al.*, 2021). Fasilitas rumah pengolahan ikan yang baru ini mampu mempercepat proses penyiangan ikan yang semula memakan waktu selama 8 jam/hari kini menjadi 7 jam/hari. Hal ini mengakibatkan terjadinya peningkatan kapasitas produksi menjadi 1-1,2 ton ikan segar/produksi dari semula 800-900 kg ikan segar/produksi dengan jumlah tenaga kerja untuk menyangi ikan yang sama. Kondisi fasilitas tempat pengolahan yang lebih higienis dan mudah dibersihkan ini menyebabkan kesegaran bahan baku ikan patin lebih terjaga karena mampu meminimalisir kontaminasi mikroba pembusuk dan kotoran. Selain itu, waktu penyelesaian proses penyiangan yang lebih cepat menghasilkan produk yang lebih banyak sehingga terjadi peningkatan omzet produksi. Omzet produksi yang semula Rp. 14.400.000-16.200.000,-/produksi naik sekitar 30% menjadi Rp. 18.000.000-21.600.000,-/produksi (Ayu *et al.*, 2021).

Melihat manfaat yang diperoleh oleh UMKM Putra Niaga melalui peningkatan kapasitas produksi dan mutu produk ikan salai, serta memperhatikan kebutuhan mitra, maka kegiatan PPPUD ini perlu dilanjutkan hingga tahun III. Kegiatan PPPUD tahun III bertujuan untuk memperluas jaringan pemasaran yang dilakukan dengan membuat desain dan logo kemasan, mempersiapkan informasi yang diperlukan dalam kemasan, serta memperluas jaringan pemasaran dari produsen langsung ke konsumen melalui media *online*. Beberapa kegiatan dan hasil yang diperoleh dari kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdian disajikan pada tulisan ini.

## METODE

Kegiatan PPPUD tahun III difokuskan pada peningkatan jaringan pemasaran ikan salai patin sebagai produk khas lokal Provinsi Riau yang bersumber dari Desa Lubuk Agung Kabupaten Kampar. Kegiatan ini melibatkan tim pengabdian masyarakat yang merupakan

dosen pada Fakultas Pertanian dan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Riau dengan melibatkan UMKM Putra Niaga sebagai mitra PPPUD. Usaha mikro kecil menengah Putra Niaga berlokasi di Desa Lubuk Agung, Kecamatan XIII Koto Kampar, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau. Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari kegiatan tahun I dan II yang telah berlangsung selama 8 bulan, dimulai Maret-Oktober 2021.

Kegiatan dilakukan dalam 3 tahapan. Kegiatan diawali dengan analisis komposisi nilai gizi (*nutrition fact*), dan dilanjutkan dengan desain logo dan kemasan ikan patin asap (tahapan 1). Pada tahun ini juga dilakukan pembukaan jaringan pemasaran secara *online* (tahapan 2), serta pembangunan rumah pengemasan atau *showroom* penjualan ikan patin asap (tahapan 3).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pembuatan Desain dan Logo Kemasan

Ikan salai patin yang diproduksi oleh UMKM Putra Niaga awalnya belum memiliki kemasan yang dapat digunakan untuk pemasaran eceran, pemasaran hanya dilakukan secara grosir/partai besar dengan kapasitas 25 kg tanpa label menggunakan kemasan karton/kardus bekas, dalam hal ini UMKM Putra Niaga menyalurkan produknya kepada pedagang besar di beberapa tempat. Oleh karena itu, tim PPPUD tahun 2021 mendesain logo dan kemasan yang disesuaikan dengan tujuan pemasaran serta citra dan karakteristik produk yang dipasarkan. Guna mendukung informasi pada kemasan, mitra telah melakukan pengurusan sertifikat produksi pangan industri rumah tangga (PIRT) dari Dinas Kesehatan Kabupaten Kampar. Tim PPPUD sendiri telah melakukan analisis komposisi nilai gizi (*nutrition fact*), kedua informasi tersebut ditampilkan pada kemasan (Gambar 1). Hasil diskusi antara tim PPPUD dan mitra memutuskan bahwa *brand* nama produk yang sesuai adalah "Salai Patin Nikmat". *Brand* ini telah didaftarkan untuk pengajuan hak cipta berupa merek dagang ke Kantor Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual oleh tim beserta mitra dengan nomor permohonan DID2021089952 agar tidak ada produk sejenis yang dapat menggunakan logo yang sama.

Jenis kemasan yang akan digunakan mitra ada 3 jenis, yaitu kemasan vakum berbahan aluminium foil dan plastik polos ukuran 30x40cm dengan ketebalan 0.11 mm untuk

kemasan eceran 500 g, serta kemasan karton ukuran 50x40x65 cm untuk kemasan partai besar berkapasitas 25 kg. Hal ini mengacu pada hasil penelitian (Haris dan Fadli, 2014) yang membandingkan teknik pengemasan vakum dan tanpa vakum pada pundang seluang. Hasil yang diperoleh, masa simpan pundang seluang pada pengemasan vakum lebih panjang sekitar 40% daripada masa simpan pengemasan tanpa vakum. Pada kegiatan ini kemasan vakum aluminium foil dan plastik polos ditujukan untuk pemasaran eceran yang dilakukan secara konvensional maupun *online*, sedangkan kemasan karton digunakan untuk pemasaran grosir/partai besar melalui jaringan pemasaran yang sudah ada. Pemasaran eceran secara *online* ini mematok harga produk ikan patin asap sebesar Rp. 65.000,-/kg di luar ongkos kirim yang ditetapkan oleh media pemasaran *onlinenya*, sedangkan untuk penjualan secara konvensional mematok harga produk ikan patin asap sebesar Rp. 60.000,-/kg.

Hasil kegiatan pengabdian yang dilakukan di Sentra Ikan Bulak (SIB) oleh Daman *et al.* (2021) (menunjukkan bahwa ketahanan ikan asap setelah dikemas dengan *vacuum sealer* merek Cina (Sinbo) dapat mencapai 10 hari dari yang awalnya hanya 5 hari jika diletakkan pada mesin pendingin, ikan asap tidak mengeluarkan cairan yang banyak dengan kemasan vakum. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian (Ayu *et al.*, 2021) yang menggunakan *vacuum sealer* POWERPACK DZ-300N, bahwa masa simpan ikan salai patin yang dikemas menggunakan aluminium foil pengemasan vakum memiliki masa simpan yang paling lama dibandingkan dengan aluminium foil non-vakum dan plastik HDPE, yaitu pada suhu 30°C, yaitu selama 32,59 hari.

Berikut ini logo dan desain kemasan “Salai Patin Nikmat” (Gambar 1).

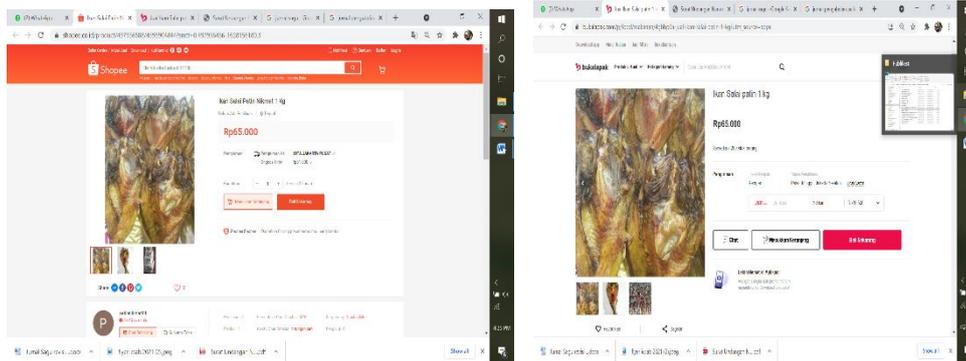


Gambar 1. Logo dan desain kemasan “Salai Patin Nikmat”

#### Perluasan Jaringan Pemasaran secara *Online*

Perluasan jaringan pemasaran dilakukan dengan memanfaatkan fasilitas jaringan pemasaran *online* yang sedang marak dan *trend* saat ini, yaitu menggunakan akun di media pemasaran *online* seperti Shopee dan Bukalapak. Guna mendukung penjualan secara *online*, UMKM Putra Niaga menampilkan informasi keunggulan produk, meliputi informasi bahwa produk berasal dari ikan patin segar kolam sendiri yang langsung diolah sehingga terjamin

kesegarannya, tanpa menggunakan bahan pengawet, bergizi tinggi, gurih, enak dan nikmat, serta dikemas secara vakum untuk menjaga kesegaran produk sampai di konsumen. Produk ikan salai patin dinyatakan sudah memiliki sertifikat P-IRT No. 2021406010158-18. Informasi pada akun pemasaran *online* ini juga dilengkapi dengan tata cara pemesanan, penggunaan dan penyimpanan produk. Gambar 2 menampilkan akun penjualan ikan salai patin melalui penjualan *online* Shopee dan Bukalapak.



**Gambar 2.** Akun penjualan online ikan salai patin melalui Shopee dan Bukalapak

**Pembangunan Rumah Pengemasan/Showroom Penjualan**

Guna mendukung perluasan jaringan pemasaran, tim beserta mitra mendesain dan membangun tempat/ruangan untuk pengemasan sekaligus *showroom* dan perkantoran. Dalam hal ini, UMKM Putra Niaga menyediakan tempat di lokasi mitra dengan ukuran 3.5x5.5m, seperti ditunjukkan pada Gambar 3. Besaran biaya yang digunakan untuk membeli material bahan bangunan dan upah tenaga kerja untuk

mendesain dan dan membangun rumah pengemasan/*showroom* sebesar Rp. 65.000.000,-. Pemesanan dan pembelian material bahan bangunan serta perekrutan tenaga kerja dilakukan di lokasi mitra. Dalam hal ini mitra UMKM selain bertindak sebagai tenaga kerja juga bertindak sebagai pengawas kegiatan pembangunan. Pembangunan fasilitas rumah pengemasan/*showroom* ikan salai patin di UMKM Putra Niaga diperlihatkan pada Gambar 3.



**Gambar 3.** Pembangunan fasilitas rumah pengemasan/showroom ikan salai patin di UMKM Putra Niaga

**Capaian Kegiatan PPPUD**

Kegiatan perluasan jaringan pemasaran yang merupakan lanjutan dari kegiatan PPPUD tahun sebelumnya telah memperlihatkan peningkatan keberdayaan mitra serta pengembangan ikan salai patin sebagai produk unggulan lokal khas Provinsi Riau. Capaian kegiatan PPPUD tahun III ini terlihat pada semakin luasnya jangkauan pemasaran dengan beragamnya jenis produk yang dihasilkan, peningkatan kapasitas produksi dan jumlah tenaga kerja, serta peningkatan kapasitas penyediaan bahan baku yang berdampak pada

peningkatan omzet penjualan di UMKM Putra Niaga.

Dari sisi pemasaran, terjadi peningkatan jangkauan pemasaran, dimana yang semula hanya meliputi Provinsi Riau (Pekanbaru, Kampar) dan sekitarnya (Sumatera Barat dan Batam), saat ini pemasaran telah berkembang menjangkau Sumatera Barat, Jambi, Sumatera Utara, dan bahkan ke Malaysia melalui pedagang besar yang terlokasi di Kuok, serta pemasaran secara *online*. Perluasan jangkauan pemasaran Provinsi Riau meliputi Kabupaten Rokan Hulu, Kampar, Kota Pekanbaru, Kerinci, Siak Bengkalis, Ukui, Sorek, dan Rengat. Jangkauan

pemasaran Provinsi Sumatera Barat meliputi Kabupaten Payakumbuh, Bukittinggi, Solok, dan Pasaman Barat, Provinsi Jambi meliputi Bangko, Sarolangit, Provinsi Sumatera Utara meliputi Sibolga dan Hasibuan, serta Provinsi Kepulauan Riau yang meliputi Batam, Tanjung Pinang, dan Tanjung Balai Karimun. (Rahmadani *et al.*, 2016) menyatakan bahwa ikan salai patin dari Kecamatan XIII Koto Kampar dipasarkan ke dua tempat yaitu Pasar Kuok, dan Pasar Air Tiris. Kedua pasar tersebut merupakan tempat transaksi antara pedagang grosir, pedagang pengumpul dan produsen, maupun dengan pengecer langsung. Dari pedagang pengumpul, kemudian ikan salai patin menyebar ke Pekanbaru, Siak, Batam hingga ke Malaysia.

Semakin luasnya jaringan pemasaran ikan salai UMKM Putra Naga menunjukkan bahwa produk ini sudah dikenal dan diterima secara luas oleh masyarakat serta biasa dikonsumsi sebagai lauk-pauk. Hal ini berbeda dengan studi kasus pemasaran ikan asap di Kabupatean Bogor Jawab Barat, dimana perilaku konsumen sebagai independen variabel secara individu sangat berpengaruh terhadap jumlah penjualan ikan patin asap di Kabupaten Bogor (Suratman dan Sobariah, 2014).

Dari sisi produk, capaian kegiatan tahun ketiga ini mengalami peningkatan dalam hal jumlah dan kapasitas produksi. Jenis produk yang semula hanya ikan salai patin, sekarang telah berkembang menjadi ikan patin segar dan pakan. Hal ini didukung oleh peningkatan kemampuan mitra untuk menyediakan bahan baku yang semula hanya memiliki 9 kolam, saat ini telah berkembang menjadi 33 kolam ikan patin dengan memanfaatkan fasilitas kredit KUR sebesar Rp. 500.000.000- dari pemerintah.

Dari sisi tenaga kerja telah terjadi peningkatan yang semula sebanyak 20 orang menjadi berjumlah 26 orang, dimana peningkatan jumlah tenaga kerja ini berkaitan dengan semakin meningkatkan jenis dan kapasitas produksi serta semakin luanya jangkauan pemasaran. Tenaga kerja ini terdiri dari 1 orang supervisor, 5 orang yang bertugas di rumah penyalaian ikan, 9 orang di bagian penyiangan ikan, 6 orang di bagian budidaya ikan, 3 orang di bagian pembuatan pakan, dan 2 orang supir. Hal ini mengakibatkan terjadinya peningkatan penjualan yang berdampak pada peningkatan omzet mitra. Capaian hasil kegiatan PPPUD pada tahun III ini disajikan Tabel 1.

**Tabel 1.** Capaian hasil perluasan jaringan pemasaran produk lokal ikan patin asap

No.	Kriteria Capaian	Tahun1	Tahun 2	Tahun 3
1	Jaringan pemasaran	Provinsi Riau, Sumatera Barat dan Batam	Provinsi Riau, Sumatera Barat, Sumatera Utara, Kepulauan Riau	Provinsi Riau, Sumatera Barat, Jambi, Sumatera Utara, Kepulauan Riau, Malaysia dan jaringan pemasaran <i>online</i>
2	Diversifikasi produk	Ikan salai	Ikan salai, ikan patin segar	Ikan salai, ikan patin segar, pakan
3	Kapasitas produksi ikan salai (ton/bulan)	9.6	12	16
4	Kapasitas produksi ikan segar (ton/minggu)	-	10	13,5
5	Kapasitas produksi pakan (ton/minggu)	-	-	10-15
6	Kepemilikan kolam ikan	9	20	33
7	Total sumber daya manusia (orang)	20	23	26
8	Omzet/bulan	567 juta	650 juta	720 juta

Menurut hasil penelitian Putri *et al.* (2016), nilai tambah pengolahan ikan salai patin di Desa Koto Masjid Kecamatan XIII Koto Kampar adalah Rp. 3.265,6/kg ikan patin segar dengan rasio nilai

tambah Rp. 18,1422. Keuntungan yang diperoleh pengolah ikan salai adalah Rp. 2.465,6/kg dengan margin Rp. 3.700/kg ikan patin segar. Dalam satu kali produksi digunakan ikan patin segar sebanyak 1.000 kg, menghasilkan 300 kg ikan salai patin.

Secara umum, ikan salai patin hasil produksi pengolah di Desa Koto Masjid dipasarkan ke Pekanbaru sebanyak 20%, ke Palembang sebanyak 5%, ke Malaysia sebanyak 5%, ke pasar Air tiris sebanyak 15%, pasar Kuok sebanyak 15%, pasar Bangkinang sebanyak 12%, pasar Kampar sebanyak 13% dan di Taratak Buluh sebanyak 15%.

Pelaksanaan kegiatan PPPUD tahun III yang dilaksanakan di UMKM Putra Niaga dirasakan manfaatnya baik bagi mitra, mapun bagi masyarakat terutama di Desa Lubuk Agung. Dampak ekonomi yang terasa adalah semakin banyaknya masyarakat di Kecamatan XIII Koto Kampar yang membuka lahan untuk kolam ikan patin guna memenuhi suplai bahan baku ikan salai, sehingga potensi pasar ikan patin segar masih terbuka luas. Kondisi ini juga memberikan dampak sosial bagi masyarakat, dimana pemilik UMKM Putra Niaga dipandang sebagai salah seorang pengusaha muda ikan salai patin terbesar dan sukses di Desa Lubuk Agung. Oleh karena itu Bapak Firman Edy selaku pemilik UMKM Putra Niaga seringkali diikutsertakan dalam berbagai kegiatan masyarakat dan dipandang sebagai panutan. Kerja keras dan kegigihan Bapak Firman Edy menjadi teladan bagi masyarakat dalam upaya meningkatkan kesejahteraan keluarga dan masyarakat.

Di sisi lain, kondisi pandemi Covid-19 yang masih dialami terutama di Provinsi Riau

serta dengan diterapkannya pelaksanaan PPKM Level 4 menjadi kendala yang menghambat mobilitas dan pelaksanaan kegiatan PPPUD. Oleh karena itu, pada pelaksanaan kegiatan ini, selain melakukan kunjungan ke lapangan, tim pengabdian juga menggunakan media komunikasi seperti *handphone*, *whatsapp*, *sms*, maupun rapat menggunakan aplikasi *zoom meeting* untuk berkomunikasi dengan mitra.

Berkaitan dengan hal ini, beberapa usaha ekonomi masyarakat juga mengalami penurunan akibat pandemi Covid 19 yang semakin meluas yang berdampak pada penurunan kondisi perekonomian masyarakat. Namun hal ini tidak menunjukkan dampak ekonomi yang signifikan baik bagi UMKM Putra Niaga maupun bagi masyarakat di Desa Lubuk Agung. Hal ini terlihat pada masih tingginya permintaan pasar akan produk ikan salai patin, bahkan masih mengalami keterbatasan sumber daya bahan baku berupa ikan patin segar. Kondisi ini menunjukkan bahwa pada masa kondisi pandemi, UMKM ikan salai patin Putra Niaga mampu menopang kesejahteraan masyarakat di Desa Lubuk Agung dengan tetap menyediakan pekerjaan dan menyerap bahan baku ikan patin segar baik dari mitra maupun masyarakat terutama di daerah Kabupaten Kampar.

pekerjaan dan menyerap bahan baku ikan patin segar di daerah Kabupaten Kampar.

## SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PPPUD tahun III ini diarahkan untuk meningkatkan jaringan pemasaran ikan salai patin sebagai produk khas lokal Provinsi Riau yang diproduksi oleh UMKM Putra Niaga. Langkah-langkah yang dilakukan adalah melakukan desain dan diversifikasi kemasan, perluasan jaringan pemasaran melalui *media online* serta pembangunan rumah pengemasan/*showroom* produk ikan salai. Hasil menunjukkan bahwa kegiatan yang dilakukan memberikan manfaat yang sangat besar bagi mitra, terlihat pada semakin luasnya jangkauan pemasaran, beragamnya jenis produk yang dihasilkan, peningkatan kapasitas produksi dan jumlah tenaga kerja, serta kapasitas penyediaan bahan baku yang berdampak pada peningkatan omzet penjualan. Walaupun dalam kondisi pandemi Covid-19 dan pelaksanaan PPKM Level 4 yang menghambat mobilitas dan pelaksanaan kegiatan, namun secara umum mitra mampu menopang kesejahteraan masyarakat di Desa Lubuk Agung dengan tetap menyediakan

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini dilakukan menggunakan dana hibah dari Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat Kemenristekdikti dengan nomor kontrak 509/UN.19.5.1.3/PT.01.03/2021 pada skema Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah. Terima kasih juga disampaikan kepada Bapak Firman Edy (pemilik UMKM Putra Niaga) serta pihak-pihak terkait sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik.

## DAFTAR RUJUKAN

- Ayu, D., A. Diharmi, E. Rossi, dan Syahrul. 2019. Peningkatan Kapasitas Produksi Melalui Rekonstruksi dan Pembangunan Rumah Asap Ikan Patin di UMKM Putra Niaga Kabupaten Kampar. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 25(3): 160–164.

- Ayu, D., T. S. Gaol, dan A. Diharmi. 2020. Stabilitas Emulsi dan Sensori Mayones Campuran Minyak Abdomen Ikan Patin dan Minyak Sawit Merah dengan Penambahan HPMC SS12 Sebagai Penstabil. *Jurnal Teknologi dan Industri Pertanian*. 12(3): 63–70.
- Ayu, D. F., A. Diharmi, dan A. Ali. 2019. Characterization of the oil from the abdomen part of smoked catfish (*Pangasius hypophthalmus*) processing by-product. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*. 22(1): 187–197.
- Ayu, D. F., A. Diharmi, E. Rossi, dan Syahrul. 2021. Pembangunan Fasilitas Pengolahan Ikan dan Pelatihan *Good Manufacturing Practices* di Industri Pengolahan Ikan Patin Asap. *Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*. 6(4).
- Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. 2021. Riau dalam Angka 2021. Badan Pusat Statistik Provinsi Riau, Riau.
- Badan Standardisasi Nasional. 2013. SNI 2725 Ikan Asap dengan Pengasapan Panas. Badan Standardisasi Nasional, Jakarta.
- Daman, A. A. A., W. Hendrowati, A. K. Saputra, dan L. Nurahmi. 2021. Penerapan Teknologi Vacuum Seal untuk Meningkatkan Daya Tahan Produk Olahan Ikan di Sentra Ikan Bulak. *Sewagati*. 5(3): 257–268.
- Haris, H., dan M. Fadli. 2014. Penentuan Umur Simpan (*Shelf Life*) Pundang Seluang (*Rasbora sp*) yang Dikemas Menggunakan Vakum dan Tanpa Vakum. *Jurnal Saintek Perikanan*. 9(2): 53–63.
- Jumiati. 2012. Analisis Pemasaran dan Tingkat Pendapatan Nelayan pada Agribisnis Pengasapan Ikan Cakalang (*Katsuwonus Pelamis*) (Studi Kasus di Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba). *Jurnal Ilmu Perikanan*. 1 Juni 2012: 43–53.
- Onu, R. D., L. K. Rarung, dan O. V. Kotambunan. 2017. Analisis Distribusi Pemasaran Ikan Cakalang Asap di Kelurahan Girian Atas Kecamatan Girian Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara. *Akulturas*. 5(9): 627–634.
- Putri, Y., L. Bathara, dan Hendrik. 2016. Nilai Tambah Ikan Patin Asap (*Pangasius Sutchi*) (Kasus Pengolahan Ikan Patin Di Desa Koto Masjid Kecamatan Xiii Koto Kampar Kabupaten Kampar Provinsi Riau). *Perikanan Dan Ilmu Kelautan*. 1–10.
- Rahmadani, N. Dewi, dan Eliza. 2016. Analisis Struktur, Perilaku dan Kinerja Pemasaran Ikan Patin Salai di Kecamatan XIII Koto Kampar Kabupaten Kampar. *Journal of Agricultural Economics (IJAE)*. 6(1): 31–44.
- Rodiah, N. S., B. S. B. Utomo, J. Basmal, dan E. Hastarini. 2016. Pemurnian Minyak Ikan Patin dari Hasil Samping Pengasapan Ikan. *Jurnal Kelautan dan Perikanan*. 11(2): 171–182.
- Suratman, dan Sobariah. 2014. Kajian Pemasaran Ikan Patin Asap di Kabupaten Bogor Jawa Barat (Studi Kasus Animo Masyarakat Kabupaten Bogor terhadap Konsumsi Produk Ikan Patin Asap). *Jurnal Penyuluhan Perikanan dan Kelautan*. 8(1): 23–39.
- Zulkanedi, U. Tang, dan D. Efizon. 2019. Strategi Penelolan Lingkungan Sentra Pengelolaan Lingkungan Sentra Pengolahan Hasil Perikanan Air Tawar di Desa Koto Mesjid Kecamatan XIII Koto Kampar Kabupaten Kampar Provinsi Riau. *Jurnal Ilmu Lingkungan*. 13:(231–242).