

lainnya pun ia ceritakan. Tanpa ada rasa malu sungkan dan lainnya, perempuan berumur 43 tahun ini bercerita banyak hal tentang kondisi desanya. Baik saat para nelayan dalam keadaan malang, yang berarti mereka harus berjuang siang malam saat ada ombak dan angin hanya untuk melaut untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Ia menyatakan bahwasannya memang tidaklah mudah untuk menjadi seorang nelayan, karena mereka harus menerjang ombak dengan tiupan angin yang begitu kencang mereka harus tetap pergi untuk mencari udang sebagai bahan produksi yang akan dilakukan oleh seorang istri yang juga membantu menjadi olahan masak. Nelayan juga harus tahu situasi air laut, kapan ombak yang membahayakan, kapan mereka harus pergi melaut.

Para nelayan pergi melaut memang tidak bisa ditentukan waktunya, karena mereka harus memprediksi cuaca terlebih dahulu agar tidak membahayakan dirinya. Jika menurut mereka malam hari merupakan waktu yang tepat untuk melaut maka tak kenal waktu mereka akan tetap pergi melaut. Kehidupan yang keras membuat mereka tetap berusaha bertahan hidup dari hasil laut yang telah diciptakan sang kuasa.

Teknik para nelayan di desa ini berbeda-beda ada sebagian nelayan yang pergi ke melaut untuk memasang jaring kemudian ditingga pulang, lalu setelah 1 malam atau keesokan harinya mereka ambil hasil dari pemasangan jaring tersebut untuk dilihat dan membawa pulang hasilnya, Dan sebagian nelayan menunggu hingga bermalam di perahu layarnya hingga dapat diperkirakan jaring yang telah di letakkan sudah mendapatkan sesuai yang mereka harapkan. Baru ia akan kembali pulang ke daratan.

Adanya kegiatan dan diskusi serta cerita masyarakat yang dilakukan bersama fasilitator merupakan cara untuk menemukan kembali, serta menemukan hal-hal yang masih tersembunyi yaitu melalui cerita masalah dan keadaan desanya saat ini, agar masyarakat sadar akan potensi yang mereka miliki baik potensi fisik, agama dan budaya, aset sosial, keuangan terutama potensi atau aset personal yang dimiliki masyarakat Kwanyar untuk memproduksi krupuk serta ketersediaan kekayaan alam yang mereka miliki, terutama ketersediaan bahan baku yang berlimpah sebagai seorang pembuat kerupuk udang yang mungkin tidak perlu untuk membelinya ke pasar atau ke pengepul, bahkan jika seorang produsen bukan sebagai nelayan juga bisa membeli ke tetangganya.

Kegiatan produksi yang telah ditekuni masyarakat Desa Kwanyar Barat ini menjadi suatu hal yang begitu besar untuk menambah penghasilan untuk kebutuhan hidupnya. Karena penghasilan mereka dari hasil produksinya melebihi hasil penjualan ikan mentahnya.

A. Strategi dan Upaya-upaya peningkatan ekonomi hasil produksi

Salah satu strategi yang telah dilakukan adalah pengadaan pelatihan “Pelatihan menumbuh kembangkan kreatifitas dan pemasaran”. Pengambilan tema tersebut karena masyarakat di desa tersebut telah memiliki keahlian dalam membuat jenis-jenis kerupuk, terutama dengan kerupuk udang yang terkenal dengan ke khasan rasanya. Dan mereka pun bisa memasarkan sendiri tanpa ada bantuan dari luar, meskipun pemasaran yang mereka lakukan hanya dijual di pasar tradisional atau bahkan hanya diluar rumahnya.

Oleh karena itu dari hasil diskusi (FGD) yang telah dilakukan sebelumnya, masyarakat menyepakati adanya pelatihan tersebut untuk menambah wawasan, mungkin dengan adanya pelatihan tersebut masyarakat lebih inovatif dalam pembuatan, dan pemasarannya. Sehingga terlaksanalah kegiatan tersebut, meskipun dengan jumlah peserta yang tidak terlalu banyak yang penting dari salah satu mereka bisa memahami dan akan menjadi *local leader* bagi yang lain.

Selain itu secara tidak langsung pemerintah desa pun mulai sadar bahwa memperhatikan masyarakatnya bukan dengan memberikan bantuan secara materil namun hal yang kecil seperti pelatihan sangat berguna untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Karena memang pembangunan itu bukan hanya secara fisik yang dapat dilihat oleh mata, namun pembangunan non fisik juga sangat penting untuk dikembangkan, karena keduanya harus seimbang antara pembangunan fisik dan non fisik.

Adanya pelatihan yang telah dilaksanakan masyarakat dapat menambah pengetahuan dalam pemasaran serta akan dapat meningkatkan penghsilan mereka sebagai alternatif penambah/peningkat ekonomi. Apalagi dengan adanya aset atau potensi yang sangat mendukung, baik dari potensi alam, atau bahkan potensi manusia yang dapat dikelola dengan baik. Sehingga tidak terlalu sulit untuk melatih membuat atau mengawali untuk kreatif.

Adanya pelatihan tersebut bukan karena masyarakat tidak kreatif namun, adanya kegiatan itu untuk mengembangkan saja, baik potensi yang

dimiliki atau potensi yang mungkin belum mereka ketahui sebelumnya. Penyesadaran melalui pelatihan merupakan salah satu strategi yang membuat sebagian masyarakat sadar bahwa mereka dapat melakukan apa pun dengan ilmu pengetahuan.

Pemuda sebagai salah satu aset yang harus dikembangkan merupakan hal yang penting untuk diikuti sertakan, karena dalam pelatihan yang telah dilakukan salah satunya pemasaran melalui internet. Maka dari itu dalam pendampingan ini menitik beratkan kepada para pemuda untuk ikut serta memasarkan melalui internet. Adanya perencanaan peran pemuda dalam meningkatkan ekonomi masyarakat juga harus terlaksana kedepannya, meskipun tidak saat ini namun untuk selanjutnya pemuda sangat mempunyai peranan penting.

B. Dampak upaya yang dilakukan

Dari strategi dan upaya tersebut, terdapat beberapa hasil yang dapat diwujudkan, yang sebelumnya masyarakat hanya mengemas hasil produknya dengan plastik saja (tanpa sablon), namun saat ini sebagian dari mereka menyablon kemasan produk tersebut dengan berbagai cara sesuai dengan keinginannya, baik dengan kertas atau sablon plastiknya langsung, yang bertuliskan nama kerupuk, asli produksi desanya, dan bahkan ada yang menggunakan nomor telepon untuk pemesanan.

Adanya hal seperti ini secara tidak langsung, terjadilah promosi melalui satu ke yang lainnya. Jadi tidak perlu sibuk atau capek-capek kesana kemari mempromosikan atau *menjajahkan* krupuk tersebut. Salah

satu contohnya jika ada salah satu pembeli membawa untuk oleh-oleh maka orang yang mungkin tidak pernah tahu akan tahu bahwa di Desa Kwanyar Barat terdapat produksi krupuk yang tidak kalah enaknyanya dengan yang lain. sehingga jika ia menginginkan akan langsung pergi dan membelinya, atau bahkan bisa melalui pemesanan via telpon. Sehingga dengan adanya pengemasan dengan memberikan label sudah lumayan ada yang mememesannya melalui via sms/telp.

Selain dengan pengemasan yang menarik dan promosi melalui tulisan yang harus diikuti saat pemasaran, masyarakat juga mengetahui pemasaran yang tidak ribet dan gampang, yaitu adalah melalui *online*. Dengan melalui internet terdapat beberapa keunggulan bagi pemasar.

1. Tidak perlu modal besar untuk memasarkan, karena jika kita tidak memiliki alat untuk mengoperasikan internet maka tidak perlu membeli mahal untuk digunakan pemasaran, cukup pergi ke *warnet* (*warung internet*) saja sudah sangat murah, hanya membayar 2000/jamnya. Sedangkan memasarkan melalui internet juga tidak perlu lama, cukup beberapa menit bisa kita *offline* lagi santai dirumah hanya menunggu pemesanan lewat telpon atau bahkan bisa mengeceknya lagi setelah beberapa jam, atau beberapa hari untuk melihat seberapa banyak peminatnya. Dan dengan sendirinya mereka merasa penasaran untuk mencobanya sehingga akan memesan atau bahkan berusaha datang ke alamat yang tertera.

2. Biaya pasang Iklan Gratis. Memasang iklan atau memasarkan produk di internet juga tidak perlu bayar, hanya saja kita mengeluarkan uang 2000/jam saja sudah cukup tidak akan dipungut biaya lagi, lain halnya jika kita menitipkan produk ke orang lain, berapa persen dari hasil jualnya, si penjual yang dititipi juga harus diberi bayaran untuk keuntungannya sebagai pemasar.
3. Bisa menjangkau kemana-mana bahkan keseluruhan penjuru dunia, Karena pemasaran internet tersebut bersifat promosi secara nasional dan international. Sehingga bagi orang pecinta makanan ringan krupuk tersebut pasti akan mencari-cari mana kualitas yang baik bagi mereka, apalagi jika didaerah ia tinggal belum pernah ada produk yang sama, pasti ada rasa ingin tahu untuk mencobanya.
4. Cukup dilakukan sendiri dan kapan saja bisa promosi. Tanpa harus menyuruh orang lain untuk mempromosikan dan juga harus membayarnya, maka dengan internet siapa pun bisa melakukan sendiri serta bisa dilakukan dimana-mana, baik dirumah, di luar rumah dan ditempat lainnya. Apalagi sekarang *gadget* sudah hampir semua orang memiliki, mulai dari orang dewasa, remaja, bahkan anak-anak.
5. lebih efektif, karena pasti dibaca oleh konsumen, apalagi sedang menginginkan.

Namun melalui pemasaran online ini masyarakat belum melakukannya, hanya saja masih mencoba dengan memasang label saat pengemasan. Adanya pelatihan mengenai point pemasaran melalui internet

