

## Implementasi Sistem Pengelolaan Pengetahuan dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan dan Pemasaran Nelayan Ikan Tangkap di Kota Jayapura

### *Implementing A Knowledge Management System to Improve the Financial and Marketing Performance of Small-Scale Fishers in Jayapura City*

Sheilla Putri Agustin<sup>1\*</sup>, Palti Maretto Caesar Manalu<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Program Studi Manajemen, Universitas Cenderawasih, Indonesia

\*Email Korespondensi: sheilla099@gmail.com

#### Abstrak

Masyarakat nelayan di pesisir Hamadi, Kota Jayapura, menghadapi tantangan ekonomi akibat rendahnya literasi keuangan, terbatasnya keterampilan pengolahan hasil tangkapan, dan minimnya pemanfaatan teknologi pemasaran digital. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan, keterampilan pemasaran, dan kapasitas pengolahan hasil tangkapan melalui pendekatan Knowledge Management System (KMS). Metode pelaksanaan meliputi persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan. Pelatihan dilaksanakan pada 12 Mei 2025 di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Hamadi, melibatkan 30 peserta. Materi mencakup pencatatan keuangan sederhana, strategi pemasaran digital, dan praktik pembuatan panada berbahan dasar ikan sebagai produk bernilai tambah. Hasil kegiatan menunjukkan perubahan perilaku dan peningkatan keterampilan peserta, di mana 60% peserta mulai mencatat keuangan secara rutin, 50% peserta memanfaatkan WhatsApp Business dan Facebook untuk pemasaran, serta 30% peserta mengembangkan inovasi produk olahan. Kegiatan ini diharapkan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat pesisir dan mendorong terbentuknya ekosistem pemasaran digital yang lebih mandiri dan berkelanjutan.

**Kata kunci:** Nelayan Pesisir; Literasi Keuangan; Knowledge Management System; Pemasaran Digital; Produk Olahan Ikan.

#### Abstract

The coastal fishing communities in Hamadi, Jayapura City face economic challenges due to low financial literacy, limited fish-processing skills, and minimal use of digital marketing technologies. This community service program aims to improve financial literacy, marketing skills, and fish-processing capacity through the implementation of a Knowledge Management System (KMS) approach. The program was conducted in three stages: preparation, implementation, and reporting. Training was held on May 12, 2025, at the Hamadi Fish Landing Base (PPI Hamadi) with 30 participants. The materials covered simple financial record-keeping, digital marketing strategies, and practical training on producing fish-based panada as a value-added product. The results show improved participants' behaviour and skills, where 60% participants have begun keeping financial records, 50% participants using WhatsApp Business and Facebook for marketing, and 30% participants developing processed product innovations. This program is expected to enhance the economic well-being of coastal communities and foster the creation of a more independent and sustainable digital marketing ecosystem.

**Keywords:** Coastal Fishermen; Financial Literacy; Knowledge Management System; Digital Marketing; Fish Products

#### Pesan Utama:

- Pelatihan yang diberikan berhasil mendorong perubahan dimana sebagian besar peserta mulai menerapkan pencatatan keuangan (60%), setengahnya mulai aktif menggunakan pemasaran digital seperti WhatsApp Business dan Facebook (50%), dan sebagian lainnya mulai berinovasi menciptakan produk olahan bernilai tambah (30%), yang diharapkan meningkatkan kesejahteraan.



Copyright (c) 2025 Authors.

Received: 24 October 2025  
Accepted: 5 November 2025

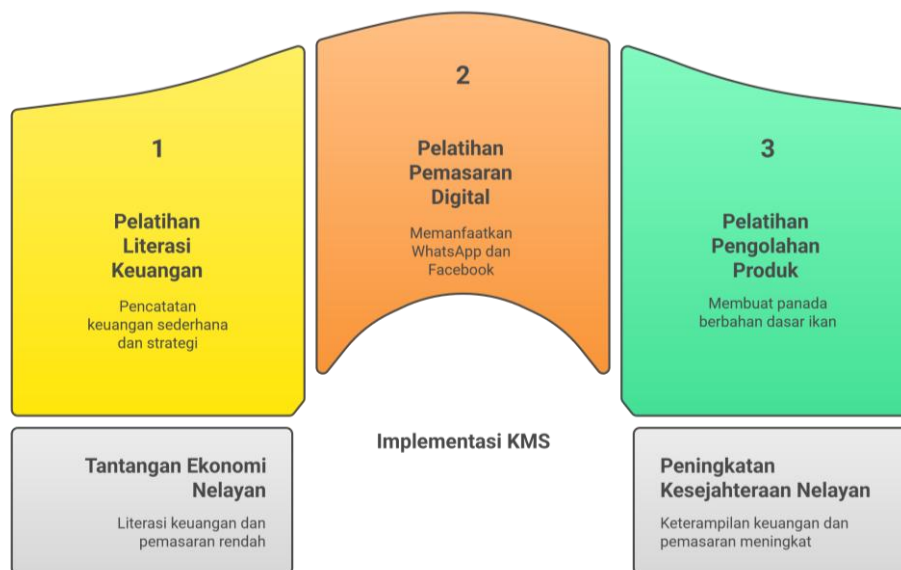
DOI: <https://doi.org/10.56303/jppmi.v4i2.1002>



This work is licensed under  
a Creative Commons Attribution-  
NonCommercial-ShareAlike 4.0  
International License

## GRAPHICAL ABSTRACT

### Meningkatkan Kesejahteraan Nelayan Pesisir



## PENDAHULUAN

Masyarakat pesisir sangat bergantung pada sumber daya laut sebagai sumber utama penghidupan. Namun, meskipun memiliki akses terhadap kelimpahan modal alam, sebagian besar nelayan tradisional masih menghadapi tantangan ekonomi yang berkelanjutan (Syahfitri Et Al., 2025). Ketergantungan pada hasil tangkapan ikan tanpa diversifikasi usaha membuat pendapatan mereka rentan terhadap perubahan iklim, cuaca ekstrem, dan fluktuasi harga pasar (Rahman Et Al., 2021). Dalam konteks ini, program pemberdayaan masyarakat pesisir menjadi strategi penting untuk menciptakan ketahanan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan nelayan. Berbagai inisiatif yang dimotori oleh institusi akademik, termasuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat, memainkan peran strategis melalui transfer pengetahuan, penguatan kapasitas, dan pendampingan berkelanjutan (Nurwidodo Et Al., 2018).

Knowledge Management (KM) telah banyak diterapkan di berbagai bidang, termasuk ilmu sosial, sebagai pendekatan strategis untuk meningkatkan nilai tambah, percepatan transfer pengetahuan serta resistensi pengetahuan (Teniwut Et AL., 2017). Dalam konteks ini, penerapan Knowledge Management System (KMS) dipandang sebagai strategi yang potensial untuk meningkatkan kinerja keuangan dan pemasaran para nelayan tradisional. Melalui KMS, nelayan diharapkan mampu mengumpulkan, mengelola, serta memanfaatkan pengetahuan secara lebih sistematis, sehingga dapat mengambil keputusan usaha yang lebih tepat dan responsif

terhadap perubahan pasar (Budiarti Et Al., 2025). Pada kegiatan pengabdian ini, penerapan KMS dilakukan melalui serangkaian proses transfer pengetahuan seperti pelatihan, pendampingan, serta penyediaan media berbagi informasi (grup WhatsApp). Pendekatan ini berfungsi sebagai jembatan antara konsep teoretis KMS dan praktik pelatihan yang dijalankan.

Kota Jayapura, yang terletak di wilayah paling timur Indonesia, memiliki keanekaragaman hayati laut yang tinggi serta sektor perikanan skala kecil yang aktif (Hamuna Et Al., 2022). Namun demikian, nelayan lokal—terutama yang berada di wilayah pesisir Hamadi—masih menghadapi berbagai hambatan sistemik yang melemahkan ketahanan ekonomi mereka. Kendala tersebut mencakup terbatasnya akses terhadap informasi pasar, rendahnya literasi keuangan, serta minimnya adopsi teknologi, khususnya dalam hal pemasaran produk (Tanzil, 2018). Kondisi ini menyebabkan sebagian besar nelayan kesulitan meningkatkan daya saing, mengoptimalkan hasil tangkapan, dan memperluas akses pasar (Anand Et Al., 2024).

Untuk merespons tantangan tersebut, diperlukan intervensi berbasis pengetahuan yang tidak hanya berfokus pada peningkatan keterampilan praktis, tetapi juga mendorong adopsi inovasi yang kontekstual dan relevan secara lokal. Pendekatan berbasis manajemen pengetahuan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) secara sistematis untuk mengumpulkan, mengelola, dan mendistribusikan informasi yang dapat memberdayakan nelayan skala kecil (Rashid Et Al., 2024). Proses ini mendorong peningkatan kapasitas dalam berbagai aspek, seperti penanganan pascapanen, diversifikasi produk, manajemen usaha, hingga pemasaran digital. Peningkatan kompetensi pada bidang-bidang tersebut diharapkan dapat memperkuat stabilitas pendapatan rumah tangga nelayan serta berkontribusi terhadap keberlanjutan ekonomi pesisir dalam jangka panjang.

Lebih dari sekadar penerapan perangkat digital, implementasi KMS mencerminkan sinergi strategis antara pengetahuan tradisional dan inovasi kontemporer (Suprpto Et Al., 2023). Integrasi ini mendukung pembangunan pesisir yang inklusif, selaras dengan nilai-nilai lokal, serta memperkuat kapasitas adaptif masyarakat dalam menghadapi ketidakpastian lingkungan dan dinamika pasar (Y. S. Wulandari Et Al., 2023). Di wilayah Hamadi, dua isu utama telah diidentifikasi. Pertama, rendahnya literasi keuangan yang membatasi kemampuan rumah tangga nelayan dalam merencanakan, menabung, serta mengelola keuangan secara efisien. Data nasional menunjukkan bahwa meskipun tingkat inklusi keuangan tergolong tinggi (85,10%), tingkat literasi keuangan masih rendah (49,68%), mencerminkan adanya kesenjangan antara akses terhadap layanan keuangan dan kemampuan dalam memanfaatkannya secara efektif (OJK, 2022). Kesenjangan ini berkontribusi terhadap kerentanan ekonomi, khususnya pada masa paceklik ketika hasil tangkapan menurun dan sumber pendapatan alternatif sulit diakses.

Masalah kedua berkaitan dengan tingginya ketergantungan nelayan pada perantara dalam memasarkan hasil tangkapan. Sekitar 70% nelayan skala kecil di Indonesia masih bergantung pada perantara untuk menjual ikan, seringkali dengan harga yang kurang menguntungkan (Grahadyarini, 2024). Di Hamadi, walaupun terdapat upaya penjualan langsung kepada konsumen, sebagian besar nelayan tetap bergantung pada rantai distribusi informal ini. Ketika ikan segar tidak terjual, produk tersebut biasanya diolah menjadi ikan asap (ikan asar) dan dipasarkan melalui jaringan informal di Jayapura. Dalam hal ini, nelayan belum memiliki minat dan kemauan untuk mengolah hasil tangkapnya menjadi suatu produk kuliner yang berbeda. Meskipun pengolahan tersebut dapat menambah nilai ekonomis, tantangan pemasaran tetap signifikan, terutama dalam menjangkau pasar formal dan memperluas basis konsumen.

Melihat kondisi tersebut, penguatan kapasitas pemasaran, keterlibatan akses digital nelayan, dan peningkatan kemampuan pengolahan hasil tangkap menjadi sangat penting. Pemanfaatan media sosial dan platform e-commerce diyakini mampu mengurangi asimetri informasi pasar, meningkatkan margin keuntungan, serta membuka peluang usaha yang lebih berkelanjutan (K. Wulandari Et Al., 2024). Sebaliknya, kegagalan dalam memasarkan produk berisiko menurunkan nilai ekonomis hasil tangkapan, bahkan mengarah pada konversi

produk menjadi pakan ternak, yang berdampak pada kerugian pendapatan secara signifikan. Oleh karena itu, intervensi komprehensif berbasis prinsip-prinsip manajemen pengetahuan diperlukan sebagai katalis transformasi ekonomi, memungkinkan masyarakat pesisir untuk mengoptimalkan potensi sosial dan ekonomi mereka secara berkelanjutan.

## **METODE**

### **Lokasi dan Waktu Kegiatan**

Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada tanggal 12 Mei 2025 di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Hamadi, Kota Jayapura, Provinsi Papua, Indonesia. Sebanyak 30 nelayan skala kecil turut berpartisipasi dalam program ini. Secara umum, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terbagi ke dalam tiga tahapan utama, yaitu: (1) Tahap Persiapan, (2) Tahap Pelaksanaan, dan (3) Tahap Pelaporan.

### **Tahap Persiapan**

Tahap ini bertujuan untuk mempersiapkan pelaksanaan program agar sesuai dengan kebutuhan nelayan dan berjalan optimal. Beberapa kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

### **Observasi Awal**

Tim pengabdian melakukan pengamatan langsung terhadap kondisi nelayan di PPI Hamadi untuk memahami tantangan dan kebutuhan mereka. Fokus observasi meliputi:

- Kebiasaan nelayan dalam mengelola keuangan rumah tangga dan usaha
- Pola penjualan hasil tangkapan dan ketergantungan pada perantara
- Kemampuan menggunakan teknologi digital untuk pemasaran
- Pengetahuan dasar tentang pengolahan hasil tangkapan menjadi produk olahan

### **Koordinasi dengan Mitra dan Pemangku Kepentingan**

Tim menjalin komunikasi formal dengan ketua kelompok nelayan, tokoh masyarakat, dan pengelola Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Hamadi. Koordinasi dilakukan untuk memaparkan tujuan kegiatan, memperoleh dukungan, dan menyepakati bentuk kolaborasi, termasuk fasilitas dan jadwal kegiatan.

### **Penyusunan dan Sinkronisasi Jadwal**

Jadwal pelaksanaan disusun bersama antara tim pengabdian dan perwakilan nelayan. Proses ini mempertimbangkan musim melaut, waktu luang peserta, serta ketersediaan tempat kegiatan, sehingga pelatihan dapat berjalan optimal tanpa mengganggu aktivitas utama nelayan.

### **Tahap Pelaksanaan**

Tahap ini merupakan inti kegiatan, yang dilaksanakan pada 12 Mei 2025 di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Hamadi, Kota Jayapura. Metode yang digunakan adalah pelatihan berbasis edukasi interaktif dengan pendekatan participatory learning, di mana peserta aktif terlibat dalam diskusi, praktik, dan simulasi.

### **Materi Pelatihan**

Pelatihan terbagi menjadi dua modul utama:

#### **Modul 1: Literasi Keuangan dan Manajemen Usaha**

- Pencatatan laporan keuangan sederhana
- Teknik pembukuan harian dan perencanaan tabungan
- Manajemen pemisahan keuangan rumah tangga dan usaha
- Pemanfaatan layanan keuangan digital, termasuk mobile banking dan dompet elektronik

#### **Modul 2: Pemasaran Digital dan Pengolahan Produk Perikanan**

- Pengenalan pemanfaatan WhatsApp Business, Instagram, dan Facebook untuk pemasaran
- Teknik foto produk dan pembuatan konten pemasaran digital
- Pengenalan platform e-commerce lokal untuk memperluas jaringan pasar
- Praktik pengolahan hasil tangkapan menjadi produk bernilai tambah, seperti panada, ikan asap, dan abon ikan

### **Metode Penyampaian**

Pelatihan dilaksanakan dengan pendekatan interaktif menggunakan:

- Simulasi dan praktik langsung pencatatan laporan keuangan
- Demonstrasi pengolahan produk hasil tangkapan
- Pendampingan personal bagi peserta yang membutuhkan arahan lebih intensif
- Diskusi kelompok untuk berbagi pengalaman dan strategi pemasaran antar-nelayan

### **Tahap Pelaporan**

Setelah seluruh rangkaian kegiatan selesai, tim pengabdian menyusun laporan komprehensif yang berisi:

- a. Deskripsi lengkap kegiatan dan materi yang diberikan
- b. Dokumentasi visual berupa foto, video, dan bukti hasil produk olahan
- c. Capaian program dan perubahan yang terlihat pada peserta
- d. Rekomendasi untuk kegiatan lanjutan, termasuk pendampingan dalam pemasaran digital dan pengembangan produk perikanan

Laporan ini disampaikan kepada mitra nelayan, pihak pengelola PPI Hamadi, dan institusi pengusul sebagai bentuk pertanggungjawaban serta bahan evaluasi untuk perbaikan program di masa mendatang.

### **Desain Evaluasi**

Evaluasi efektivitas program dilakukan dengan menggunakan pendekatan campuran (mixed-method). Data kualitatif dikumpulkan melalui kegiatan observasi dan diskusi kelompok, sedangkan data kuantitatif diperoleh melalui survei kuesioner singkat (pre-test dan post-test) yang diberikan kepada 30 peserta. Terdapat tiga indikator utama yang dievaluasi, yaitu:

- Perubahan literasi keuangan dan keterampilan pemasaran peserta
- Niat peserta untuk menerapkan keterampilan yang diperoleh dalam aktivitas ekonomi sehari-hari
- Minat peserta untuk mengikuti pelatihan lanjutan di masa mendatang.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Karakteristik Peserta Pelatihan**

Program pelatihan diikuti oleh 30 peserta yang berasal dari komunitas nelayan skala kecil di kawasan pesisir Hamadi, Kota Jayapura. Dari sisi demografis, mayoritas peserta adalah laki-laki sebanyak 17 orang, sementara 12 orang peserta berjenis kelamin perempuan, dan 1 orang tidak mencantumkan data jenis kelamin. Rata-rata usia peserta adalah 40 tahun, dengan kisaran usia produktif antara 27 hingga 52 tahun. Dalam hal pendidikan, sebagian besar peserta merupakan lulusan SMA (10 orang), diikuti oleh lulusan SD (8 orang) dan SMP (4 orang). Sisanya tidak mencantumkan informasi mengenai latar belakang pendidikan. Data ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan nelayan Hamadi masih tergolong menengah ke bawah. Kondisi pendidikan ini memengaruhi kemampuan peserta dalam mengelola usaha dan memahami teknologi digital. Peserta dengan pendidikan rendah cenderung memiliki literasi keuangan terbatas, misalnya tidak terbiasa membuat pencatatan transaksi atau merencanakan pengeluaran. Selain itu, minimnya paparan terhadap teknologi membuat mereka kesulitan mengakses informasi harga pasar, strategi pemasaran, dan peluang e-commerce yang lebih menguntungkan.

Dari aspek ekonomi, sebagian besar peserta mengandalkan hasil tangkapan ikan sebagai sumber utama pendapatan keluarga. Rata-rata pendapatan rumah tangga peserta tercatat sekitar Rp2.292.000 per bulan, dengan pengeluaran bulanan rata-rata mencapai Rp1.477.000. Selisih antara pendapatan dan pengeluaran menunjukkan margin keuangan yang relatif sempit, sehingga membuat kondisi keuangan keluarga nelayan rentan terhadap fluktuasi harga pasar dan hasil tangkapan. Selain itu, sebagian besar rumah tangga nelayan memiliki tanggungan keluarga cukup besar, dengan rata-rata empat anak per rumah tangga. Situasi ini memaksa sebagian peserta, khususnya perempuan, untuk mencari sumber penghasilan tambahan, misalnya dengan berdagang kecil-kecilan atau membantu mengolah hasil tangkapan menjadi ikan asap dan makanan olahan sederhana.



**Gambar 1 Peserta Pelatihan**

Kondisi sosial-ekonomi ini menjadi salah satu alasan utama perlunya dilakukan pelatihan berbasis Knowledge Management System (KMS). Minimnya pendidikan formal dan keterbatasan literasi digital membuat nelayan sulit mengakses informasi harga, pasar, dan strategi pemasaran yang efektif. Rendahnya pengetahuan mengenai manajemen keuangan juga menjadi hambatan utama dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga. Melalui program pelatihan ini, peserta diharapkan dapat memperoleh keterampilan baru dalam pencatatan laporan keuangan, manajemen usaha, pengolahan produk hasil tangkapan, dan pemasaran digital, sehingga mereka dapat meningkatkan pendapatan sekaligus mengurangi ketergantungan pada perantara dalam menjual hasil tangkapan mereka.

#### **Kondisi Awal Peserta Sebelum Pelatihan**

Sebelum pelatihan, kondisi peserta menunjukkan beberapa masalah utama:

1. Literasi Keuangan Rendah

Sebanyak 60% peserta tidak melakukan pencatatan keuangan, baik untuk usaha maupun kebutuhan rumah tangga. Hanya 30% peserta yang menabung, tetapi sebagian besar dilakukan melalui cara informal, misalnya menyimpan uang di rumah atau menitipkannya ke pemodal lokal. Hanya 10% peserta yang memiliki akses ke tabungan bank atau layanan keuangan formal.

2. Pemasaran Hasil Tangkapan yang Terbatas

Sekitar 70% nelayan menjual ikan melalui perantara, sehingga margin keuntungan yang diperoleh relatif kecil. Hanya 20% peserta yang menjual langsung ke konsumen, sedangkan pemanfaatan teknologi digital hampir tidak ada.

3. Minimnya Pemanfaatan Teknologi Digital

Sebanyak 80% peserta belum pernah memanfaatkan media sosial atau platform daring untuk mempromosikan produk perikanan mereka.

4. Minimnya Pengelolaan Produk

Sebagian besar nelayan menjual ikan segar. Hanya 10% peserta yang mencoba membuat produk olahan, seperti ikan asap, tetapi belum dikelola dengan kemasan menarik atau strategi pemasaran yang baik.

Kondisi awal ini menunjukkan adanya kesenjangan keterampilan pada aspek manajemen usaha, pemasaran, dan pengolahan produk.



### **Materi dan Proses Pelatihan**

Pelatihan dilaksanakan pada 12 Mei 2025 di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Hamadi, Kota Jayapura dan diikuti oleh 30 peserta dari komunitas nelayan skala kecil. Seluruh peserta mengikuti proses pelatihan yang sama, dengan fokus utama pada peningkatan literasi keuangan dan strategi pemasaran hasil tangkapan.



**Gambar 2 Pelatihan Literasi Keuangan dan Manajemen Usaha**

Sesi pelatihan diawali dengan pemberian materi literasi keuangan dan manajemen usaha sederhana. Peserta mempelajari teknik dasar pencatatan pemasukan dan pengeluaran harian, cara membuat buku kas sederhana, serta pentingnya memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga. Selain itu, peserta juga mendapatkan penjelasan mengenai strategi menabung dan pemanfaatan layanan keuangan digital, termasuk penggunaan mobile banking dan dompet elektronik untuk mendukung pengelolaan keuangan sehari-hari.



**Gambar 3 Pelatihan Pencatatan Keuangan**

Setelah sesi keuangan selesai, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan pemasaran digital. Pada bagian ini, peserta diperkenalkan dengan pemanfaatan WhatsApp Business, Facebook, dan Instagram untuk memasarkan ikan segar maupun produk olahan. Tim pelatih juga memberikan praktik langsung tentang cara memotret produk dengan tampilan menarik dan membuat konten promosi sederhana agar pemasaran menjadi lebih optimal dan menjangkau pasar yang lebih luas.



Gambar 4 Pelatihan Pemasaran Digital



Gambar 5 Hasil Produk Olahan Ikan (Panada)

Sebagai penutup kegiatan, peserta perempuan (ibu-ibu) mendapatkan sesi praktik pengolahan hasil tangkapan. Dalam praktik ini, mereka mempelajari cara membuat panada berbahan dasar ikan, dimulai dari tahap persiapan bahan, proses pengolahan, hingga teknik pengemasan sederhana agar produk terlihat menarik. Antusiasme peserta perempuan terlihat jelas melalui keterlibatan aktif mereka selama praktik dan diskusi mengenai peluang pemasaran produk panada, baik melalui pasar lokal maupun media digital.

### Pencapaian Utama Pelatihan

Pelatihan *Knowledge Management System* (KMS) yang dilaksanakan menghasilkan beberapa perubahan positif pada perilaku peserta. Hasil ini diperoleh melalui observasi langsung, dokumentasi aktivitas, dan testimoni peserta. Tiga aspek utama keberhasilan pelatihan adalah sebagai berikut:

#### 1. Peningkatan Literasi Keuangan

Sebelum pelatihan, sebagian besar nelayan belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang baik. Setelah mengikuti pelatihan:

- 18 dari 30 peserta (60%) mulai membuat buku kas harian untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran.
- Beberapa peserta mulai memisahkan pendapatan rumah tangga dan usaha, sehingga arus kas menjadi lebih teratur.
- Peserta mulai memahami konsep menabung dan perencanaan anggaran sederhana, sehingga dapat mengelola keuangan keluarga lebih efektif.

Temuan ini penting karena menunjukkan terjadinya perubahan perilaku finansial yang konkret di kalangan nelayan, yang sebelumnya menjadi akar dari masalah ekonomi mereka — yaitu rendahnya literasi



keuangan dan ketidakmampuan mengelola pendapatan secara terencana. Dengan meningkatnya kesadaran terhadap pencatatan dan pengelolaan keuangan, nelayan kini memiliki dasar yang lebih kuat untuk mencapai kestabilan ekonomi, mengurangi ketergantungan pada perantara, serta meningkatkan kemampuan dalam mengambil keputusan usaha secara mandiri. Dengan demikian, capaian ini relevan secara langsung terhadap permasalahan yang diuraikan dalam pendahuluan dan menjadi indikator awal keberhasilan penerapan *Knowledge Management System (KMS)* dalam konteks pemberdayaan masyarakat pesisir.

## **2. Pemanfaatan Teknologi Digital untuk Pemasaran**

Sebelum pelatihan, mayoritas peserta menjual hasil tangkapan hanya melalui perantara dengan harga rendah. Setelah pelatihan:

- 50% peserta mulai memanfaatkan WhatsApp Business dan Facebook untuk memasarkan produk mereka.
- Sebagian peserta sudah berhasil menjual hasil tangkapan langsung ke konsumen dengan harga yang lebih tinggi.
- Beberapa nelayan mulai mempelajari cara menggunakan platform e-commerce lokal untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Adanya perubahan nyata dalam perilaku pemasaran nelayan, dari sistem tradisional yang bergantung pada tengkulak menuju sistem penjualan langsung berbasis digital menunjukkan pentingnya kegiatan ini. Perubahan ini secara langsung menjawab permasalahan keterbatasan akses pasar dan rendahnya pemanfaatan teknologi informasi di kalangan nelayan. Dengan kemampuan menggunakan media sosial dan *e-commerce*, nelayan kini memiliki peluang lebih besar untuk memperoleh margin keuntungan yang lebih tinggi, membangun jaringan pelanggan sendiri, serta mengurangi ketergantungan pada rantai distribusi informal. Capaian ini menjadi indikator penting bahwa penerapan *Knowledge Management System (KMS)* efektif dalam memperkuat kemandirian ekonomi dan daya saing nelayan pesisir di era digital.

## **3. Pengolahan Produk Hasil Tangkapan**

Selain menjual ikan segar, pelatihan juga mengenalkan teknik pengolahan hasil tangkapan menjadi produk bernilai tambah. Hasilnya:

- 30% dari peserta mulai mengolah sebagian hasil tangkapan menjadi produk kuliner seperti panada dan ikan asap.
- Produk yang dihasilkan mulai dipasarkan melalui jaringan lokal, baik secara offline maupun online.
- Peserta menyadari bahwa produk olahan memberikan margin keuntungan lebih tinggi dibandingkan menjual ikan mentah.

Temuan ini menunjukkan terjadinya pergeseran pola usaha nelayan dari sekadar penjual hasil tangkapan mentah menjadi pelaku usaha kecil dengan orientasi nilai tambah. Perubahan ini secara langsung relevan dengan permasalahan tentang rendahnya diversifikasi produk dan ketergantungan pada sistem penjualan tradisional. Melalui pelatihan pengolahan hasil tangkapan, peserta tidak hanya memperoleh keterampilan teknis, tetapi juga memahami potensi ekonomi dari inovasi produk kuliner berbasis ikan. Capaian ini menandai keberhasilan *Knowledge Management System (KMS)* dalam mendorong nelayan untuk bertransformasi menjadi lebih kreatif, adaptif, dan berdaya saing di sektor perikanan lokal.

## **4. Kemandirian dan Rasa Percaya Diri**

Peserta menyampaikan bahwa pelatihan ini memberikan wawasan baru dan menumbuhkan kepercayaan diri untuk mengelola usaha perikanan dengan lebih baik. Beberapa peserta laki-laki bahkan mengungkapkan ketertarikannya untuk memasarkan produk olahan hasil praktik peserta perempuan melalui jejaring sosial dan jaringan pembeli lokal.

Temuan kegiatan ini sejalan dengan hasil penelitian Wulandari et. al (2024), yang menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan nelayan terjadi setelah mengikuti program pelatihan akibat perluasan jangkauan pasar dan pengelolaan keuangan yang lebih baik. Hasil kegiatan di PPI Hamadi menunjukkan pola serupa, di mana peserta yang mulai memanfaatkan media digital seperti WhatsApp Business dan Facebook mampu menjual hasil tangkapan langsung kepada konsumen dengan harga lebih tinggi, sementara penerapan pencatatan keuangan

sederhana membantu mereka mengatur arus kas secara lebih efektif.

Selain itu, hasil kegiatan ini juga mendukung temuan Wulandari et. al (2023), yang melaporkan adanya peningkatan pengetahuan mitra hingga 24%, terutama pada aspek diversifikasi produk. Kegiatan pelatihan di Jayapura menunjukkan kecenderungan serupa, di mana peserta perempuan berhasil mengolah hasil tangkapan menjadi produk kuliner seperti panada ikan, yang memberikan nilai tambah ekonomi dan membuka peluang usaha baru. Dengan demikian, hasil kegiatan ini memperkuat bukti bahwa pendekatan berbasis pelatihan dan transfer pengetahuan mampu meningkatkan literasi keuangan, diversifikasi usaha, serta pendapatan masyarakat pesisir secara berkelanjutan.

Dengan adanya pencapaian ini, pelatihan tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga menghasilkan perubahan nyata pada perilaku, keterampilan, dan pola pikir peserta. Program ini menjadi langkah awal untuk meningkatkan kemandirian nelayan, memperluas akses pemasaran, dan menciptakan peluang usaha baru berbasis produk olahan.



**Gambar 6 Foto Bersama Nelayan Ikan Tangkap Pesisir Hamadi**

#### **Keterbatasan Kegiatan**

Meskipun kegiatan pengabdian ini menunjukkan hasil yang positif dalam peningkatan literasi keuangan, pemasaran digital, dan keterampilan pengolahan hasil tangkapan, terdapat beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, durasi pelaksanaan yang relatif singkat menyebabkan proses pendampingan belum optimal untuk memastikan penerapan pengetahuan secara berkelanjutan di lapangan. Beberapa peserta masih memerlukan bimbingan lanjutan untuk menjaga konsistensi pencatatan keuangan dan penggunaan media digital dalam pemasaran. Kedua, keterbatasan sarana dan infrastruktur digital di kawasan pesisir Hamadi menjadi kendala bagi peserta dalam memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce secara maksimal. Akses internet yang tidak merata dan keterbatasan perangkat seperti smartphone turut memengaruhi efektivitas kegiatan pelatihan digital marketing. Ketiga, belum dilakukannya evaluasi jangka panjang (longitudinal) membuat dampak keberlanjutan program terhadap peningkatan pendapatan belum dapat diukur secara menyeluruh.

#### **KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Hamadi, Kota Jayapura berhasil mencapai tujuan utama, yaitu meningkatkan literasi keuangan, keterampilan pemasaran, dan kapasitas pengolahan hasil tangkapan pada komunitas nelayan skala kecil. Melalui pendekatan Knowledge Management System (KMS), peserta pelatihan memperoleh pemahaman baru mengenai pencatatan keuangan sederhana, pemanfaatan layanan keuangan digital, serta strategi pemasaran berbasis media sosial dan e-commerce.

Pelatihan ini juga menghasilkan dampak nyata pada peserta, khususnya dalam perubahan perilaku dan

keterampilan. Sebanyak 60% peserta mulai melakukan pencatatan keuangan secara rutin, 50% peserta memanfaatkan WhatsApp Business dan Facebook untuk menjangkau konsumen, dan 30% peserta perempuan berhasil memproduksi olahan panada ikan dengan teknik pengemasan yang lebih baik. Peningkatan kapasitas ini diharapkan mampu memperluas akses pasar, meningkatkan nilai jual produk perikanan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi nelayan secara berkelanjutan.

Selain itu, kegiatan ini memperkuat kolaborasi antara Universitas Cenderawasih, Dinas Perikanan Kota Jayapura, dan pengelola PPI Hamadi sebagai upaya bersama dalam pemberdayaan masyarakat pesisir. Sinergi ini menjadi fondasi penting untuk menciptakan ekosistem pemasaran berbasis digital dan mendukung pengembangan usaha perikanan skala kecil di wilayah Hamadi dan sekitarnya.

Diperlukan adanya pendampingan lanjutan bagi para peserta, khususnya dalam penerapan pencatatan keuangan dan strategi pemasaran digital. Tanpa adanya dukungan pasca-pelatihan, terdapat risiko keterampilan yang diperoleh tidak dimanfaatkan secara optimal. Peran Dinas Perikanan Kota Jayapura dan pengelola PPI Hamadi menjadi penting dalam memberikan ruang pembinaan, memfasilitasi akses pasar, serta membantu nelayan terhubung dengan konsumen yang lebih luas melalui platform daring dan jaringan distribusi formal.

Selain itu, keberhasilan sebagian peserta perempuan dalam mengolah ikan menjadi produk panada menunjukkan adanya potensi besar pengembangan usaha berbasis produk olahan. Untuk itu, pelatihan lanjutan mengenai inovasi produk, teknik pengemasan modern, dan strategi branding perlu dilakukan agar produk olahan nelayan dapat bersaing di pasar yang lebih luas. Peningkatan literasi digital dan penyediaan akses internet yang memadai juga menjadi aspek penting, karena keberhasilan pemasaran berbasis teknologi sangat bergantung pada ketersediaan infrastruktur.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Universitas Cenderawasih melalui pendanaan Badan Layanan Umum (BLU) PNPB yang telah memberikan dukungan finansial terhadap terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Dinas Perikanan Kota Jayapura atas dukungan, koordinasi, dan kolaborasi yang diberikan dalam pelaksanaan program. Apresiasi setinggi-tingginya diberikan kepada pengelola Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Hamadi yang telah menyediakan fasilitas dan membantu kelancaran kegiatan pelatihan. Tak lupa, penulis menyampaikan penghargaan kepada para nelayan peserta pelatihan atas partisipasi aktif, kerja sama, dan antusiasme yang tinggi selama seluruh rangkaian kegiatan. Kehadiran, keterlibatan, dan semangat para peserta menjadi faktor penting keberhasilan program ini. Dengan dukungan semua pihak, kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik dan diharapkan memberikan manfaat nyata bagi masyarakat pesisir, khususnya nelayan skala kecil di kawasan Hamadi, Kota Jayapura.

## KONFLIK KEPENTINGAN

Para penulis menyatakan tidak ada konflik kepentingan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anand, S., Enayati, M., Raj, D., Montresor, A., & Ramesh, M. V. (2024). Internet over the ocean: A smart IoT-enabled digital ecosystem for empowering coastal fisher communities. *Technology in Society*, 79(C). <https://ideas.repec.org//a/eee/teinso/v79y2024ics0160791x24002343.html>
- Budiarti, I., Firmansyah, D., & Susetyo, D. P. (2025). Effective Operational Improvement for MSMEs: Knowledge Management (KM) Practices – Implementation at Umy Lemon Sukabumi. *Journal of Community Service and Society Empowerment*, 3(01), 37–50. <https://doi.org/10.59653/jcsse.v3i01.1213>
- Grahadyarini, B. L. (2024, June 6). *Kehidupan Nelayan Kecil Semakin Rentan*. Kompas.id. <https://www.kompas.id/baca/ekonomi/2024/06/06/nelayan-kecil-semakin-rentan>
- Hamuna, B., Dimara, L., & Alianto, A. (2022). Reef Fish Diversity in Jayapura City, Indonesia: A Preliminary Study. *Journal of Tropical Biodiversity and Biotechnology*, 7(3), 73094. <https://doi.org/10.22146/jtbb.73094>
- Nurwidodo, N., Rahardjanto, A., Husamah, H., & Mas'odi, M. (2018). Pendampingan Masyarakat dalam Budidaya

- Rumput Laut di Kepulauan Sapeken Kabupaten Sumenep Jawa Timur. *International Journal of Community Service Learning*, 2(3), 157–166. <https://doi.org/10.23887/ijcs.v2i3.14770>
- OJK. (2022). *Siaran Pers: Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Tahun 2022*. <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-Tahun-2022.aspx>
- Rahman, Moh. S., Toiba, H., & Huang, W.-C. (2021). The Impact of Climate Change Adaptation Strategies on Income and Food Security: Empirical Evidence from Small-Scale Fishers in Indonesia. *Sustainability*, 13(14), 7905. <https://doi.org/10.3390/su13147905>
- Rashid, N. K. A., Lani, M. N., Ariffin, E. H., Mohamad, Z., & Ismail, I. R. (2024). Community Engagement and Social Innovation Through Knowledge Transfer: Micro Evidence from Setiu Fishermen in Terengganu, Malaysia. *Journal of the Knowledge Economy*, 15(1), 1069–1086. <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01102-5>
- Suprpto, M. N., Iraiassa, W. G., & Wahyuni, L. F. S. (2023). Implementasi Knowledge Management System untuk Meningkatkan Efektivitas Distribusi Pengetahuan dan Pembelajaran di PT. Mass Rapid Transit Jakarta. *Journal of Economics and Business UBS*, 12(6), 3947–3958. <https://doi.org/10.52644/joeb.v12i6.1393>
- Syahfitri, S., Rizky, M. C., Ardhana, M. S., Gresya, D., & Tias, N. P. (2025). Analysis of Traditional Fishermen's Income and Productivity on the Welfare Level of the Community in Kwala Besar Village: Analisis Pendapatan dan Produktivitas Nelayan Tradisional terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat di Desa Kwala Besar. *Indonesian Journal of Innovation Studies*, 26(3). <https://doi.org/10.21070/ijins.v26i3.1440>
- Tanzil, T. (2018). Community Empowerment Strategy Based on Social and Cultural Capital of Coastal Communities at Makassar Island. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 156, 012052. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/156/1/012052>
- Teniwut, R. M. K., Hasyim, C. L., & Teniwut, W. A. (2017). Resource-Based Capability on Development Knowledge Management Capabilities of Coastal Community. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 89, 012017. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/89/1/012017>
- Wulandari, K., Iranita, I., Jalal, A., & Paramita, B. (2024). Pendampingan Literasi Keuangan Dan Pemasaran Menjadi Entrepreneur Maritim Pada Nelayan Tangkap Tanjung Sebauk Tanjungpinang. *Jurnal AbdiMas Nusa Mandiri*, 6(2), 151–157. <https://doi.org/10.33480/abdimas.v6i2.5868>
- Wulandari, Y. S., Abadi, S., Zahra, F. A., & Syahputra, A. F. (2023). Peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM perikanan melalui sosialisasi manajemen dan pemasaran. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 6(2), 257–268. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v6i2.19385>