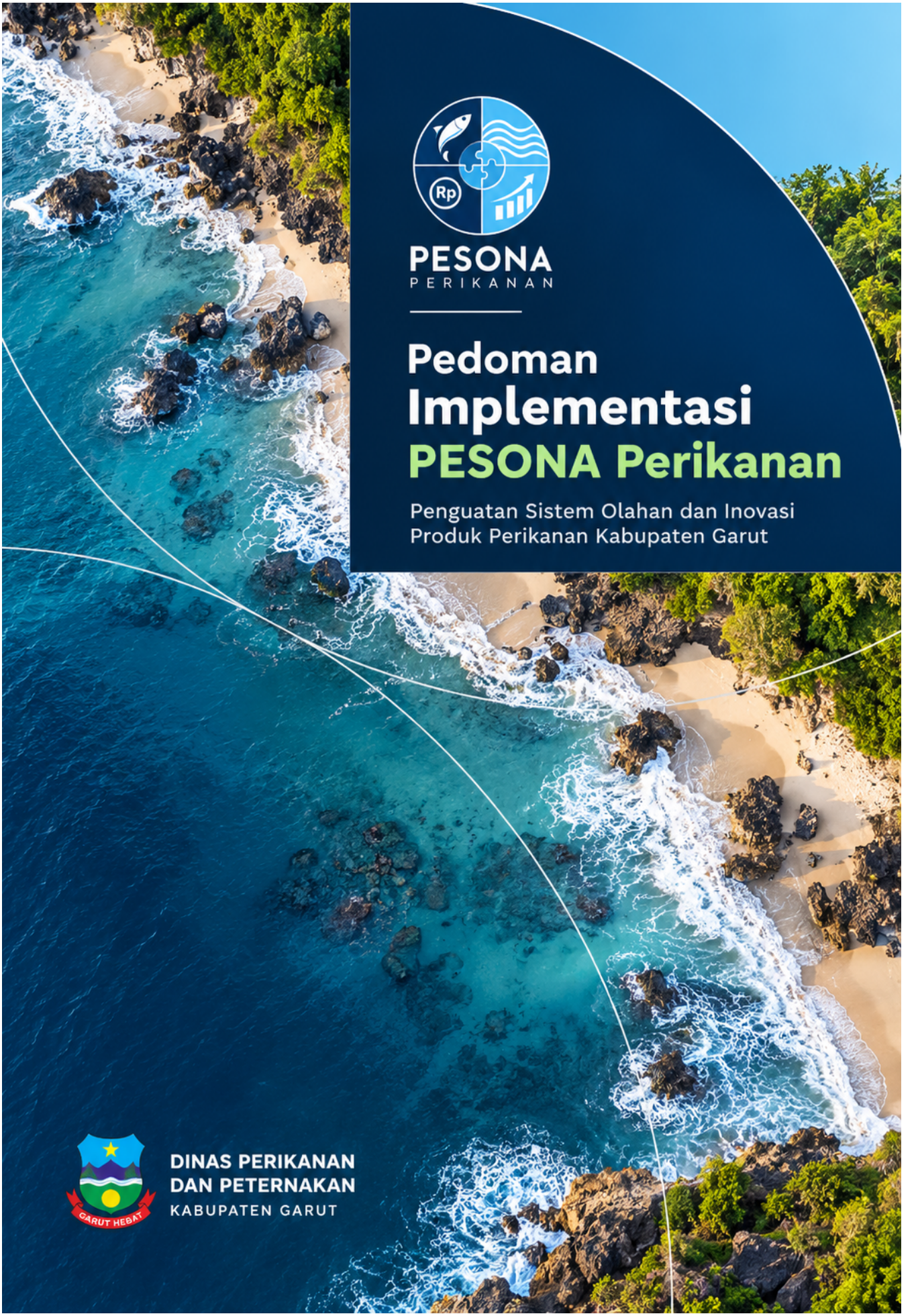


PESONA
PERIKANAN

Pedoman Implementasi PESONA Perikanan

Penguatan Sistem Olahan dan Inovasi
Produk Perikanan Kabupaten Garut

DINAS PERIKANAN
DAN PETERNAKAN
KABUPATEN GARUT

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Alloh SWT atas tersusunnya *Pedoman Implementasi PESONA Perikanan (Penguatan Sistem Olahan dan Inovasi Produk Perikanan Kabupaten Garut)* sebagai acuan pengembangan usaha pengolahan hasil perikanan secara terarah, terintegrasi, dan berkelanjutan.

PESONA Perikanan merupakan gagasan aksi perubahan untuk mengoptimalkan potensi perikanan Kabupaten Garut melalui empat komponen utama: penguatan kapasitas; standardisasi dan inovasi produk; penguatan kelembagaan dan kemitraan; serta pengembangan pasar dan usaha**.** Keempat komponen ini menghubungkan peningkatan keterampilan, pengolahan higienis, pengembangan produk bernilai tambah, penguatan jejaring, hingga perluasan akses pemasaran dan pembiayaan.

Pedoman ini ditujukan bagi Dinas Perikanan dan Peternakan Kabupaten Garut, kelompok pengolah dan pemasar hasil perikanan (Poklahsar), pelaku usaha, serta pemangku kepentingan terkait. Pelaku usaha ditempatkan sebagai penggerak utama perubahan, dengan dukungan kolaborasi dan pendampingan sesuai kebutuhan.Implementasi PESONA diharapkan menghasilkan kelompok usaha yang lebih terampil dan mandiri, produk berkualitas dan berdaya saing, kemitraan yang produktif, serta peluang usaha yang berkembang.

Kami menyadari bahwa keberhasilan PESONA Perikanan membutuhkan komitmen, kolaborasi, konsistensi pelaksanaan, serta evaluasi berkelanjutan dari seluruh pihak. Oleh sebab itu, pedoman ini diharapkan menjadi rujukan bersama dalam menerjemahkan gagasan perubahan menjadi langkah kerja yang terukur, aplikatif, dan memberikan manfaat nyata bagi masyarakat.

Semoga Pedoman Implementasi PESONA Perikanan ini dapat menjadi landasan bagi penguatan sistem olahan dan inovasi produk perikanan Kabupaten Garut secara berkelanjutan.

Garut, September 2026,
Penyusun

drh. Dyah Savitri, MA

DAFTAR ISI

STRUKTUR PEDOMAN

BAB I | **Pendahuluan** — Latar belakang, tujuan, sasaran, dan ruang lingkup

BAB II | **Gagasan PESONA Perikanan** — Konsep, prinsip, dan empat komponen utama

BAB III | **Mekanisme Implementasi** — Identifikasi, pemetaan, pendampingan, evaluasi, dan replikasi

BAB IV | **Komponen PESONA Perikanan** — Penguatan kapasitas, standardisasi, kelembagaan, dan kemitraan

BAB V | **Pengembangan Pasar dan Usaha** — Jenama, katalog digital, promosi, dan jejaring pemasaran

BAB VI | **Monitoring dan Evaluasi** — Indikator, mekanisme, pelaporan, dan tindak lanjut

BAB VII | **Tata Kelola dan Keberlanjutan** — Pengampu, peran pemangku kepentingan, replikasi, dan penutup

RINGKASAN VISUAL

Arsitektur dan alur implementasi PESONA Perikanan







BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Potensi perikanan di Kabupaten Garut sangat terbuka untuk dapat dikembangkan. Bukan hanya sebagai sumbepangan, melainkan juga menjadi sumber pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui peningkatan nilai tambah hasil perikanan. Potensi perikanan tersebut berasal dari aktivitas perikanan tangkap maupun budidaya yang menghasilkan bahan baku utama untuk lebih lanjut dikembangkan menjadi berbagai produk olahan. Pengembangan produk olahan menjadi penting karena hasil perikanan merupakan komoditas yang mudah mengalami penurunan mutu apabila tidak ditangani dan diolah dengan baik.

Dalam perkembangannya, potensi tersebut belum sepenuhnya menghasilkan nilai tambah yang optimal bagi pelaku usaha pengolahan hasil perikanan. Kondisi awal menunjukkan bahwa volume produksi olahan masih belum optimal dan sebagian pelaku usaha pengolahan masih menjalankan kegiatan usaha dalam skala terbatas. Pendapatan pelaku usaha pengolah juga masih relatif rendah, yaitu sekitar Rp1.000.000 per bulan.

Pada sisi kelembagaan, terdapat 18 kelompok pengolah dan pemasar hasil perikanan (Poklahsar), sementara kelompok pembudidaya ikan mencapai 193 kelompok. Kondisi tersebut menunjukkan adanya ruang bagi penguatan proses hilirisasi hasil perikanan. Yaitu dari sumber bahan baku menuju produk olahan yang bernilai tambah.

Mengacu kepada kondisi ini digagaslah aksi perubahan PESONA Perikanan. PESONA Perikanan dikembangkan sebagai suatu mzzzzodel yang mengintegrasikan penguatan kapasitas, standardisasi dan pengembangan produk, penguatan kelembagaan dan kemitraan, serta pengembangan pasar dan usaha.. Arah ini sejalan dengan tujuan pengembangan PESONA Perikanan untuk memperkuat nilai tambah melalui penguatan sistem olahan dan inovasi produk perikanan.

Pedoman Implementasi PESONA Perikanan ini disusun untuk memastikan bahwa model tersebut dapat diterapkan secara lebih konsisten dan berkelanjutan. Dengan adanya pedoman, proses yang telah dikembangkan tidak berhenti pada pelaksanaan kegiatan, tetapi dapat menjadi mekanisme pembinaan yang terdokumentasi dan dapat diterapkan kembali pada kelompok sasaran lainnya.

1.2 Maksud dan Tujuan

1.2.1 Maksud

Pedoman Implementasi PESONA Perikanan dimaksudkan sebagai acuan bagi perangkat daerah dan pemangku kepentingan terkait dalam melaksanakan penguatan sistem olahan dan inovasi produk perikanan secara terarah, terpadu, dan berkelanjutan.

Pedoman ini menjadi rujukan dalam menerapkan pendekatan PESONA kepada kelompok pengolah dan pemasar hasil perikanan, mulai dari identifikasi kondisi kelompok, penguatan kapasitas, pengembangan dan standardisasi produk, pendampingan, penguatan kelembagaan dan kemitraan, pengembangan pasar, sampai dengan monitoring, evaluasi, dan tindak lanjut.

PESONA Perikanan dikembangkan sebagai suatu model yang mengintegrasikan penguatan kapasitas, standardisasi dan pengembangan produk, penguatan kelembagaan dan kemitraan, serta pengembangan pasar dan usaha.. Arah ini sejalan dengan tujuan pengembangan PESONA untuk memperkuat nilai tambah melalui penguatan sistem olahan dan inovasi produk perikanan.

1.2.2 Tujuan

Pedoman ini bertujuan untuk:

1. Memberikan Acuan Pelaksanaan PESONA Perikanan Secara Sistematis Dan Terintegrasi;
2. Memperkuat Kapasitas Pelaku Usaha Dalam Pengolahan Dan Pengembangan Produk Perikanan;
3. Mendorong Penerapan Proses Pengolahan Dan Pengemasan Yang Lebih Higienis Dan Konsisten;
4. Mendorong Pengembangan Variasi Produk Olahan Yang Memiliki Nilai Tambah Dan Daya Saing;
5. Memperkuat Kelembagaan Dan Jejaring Kemitraan Pelaku Usaha;
6. Mendukung Perluasan Akses Terhadap Pembiayaan Dan Peluang Pengembangan Usaha;
7. Mendukung Penguatan Branding, Informasi Produk, Dan Akses Pemasaran;
8. Menyediakan Mekanisme Monitoring Dan Evaluasi Sebagai Dasar Perbaikan Berkelanjutan; Dan
9. Menyediakan Acuan Yang Dapat Digunakan Untuk Pengembangan Dan Replikasi PESONA Pada Kelompok Sasaran Lainnya.

1.3 Sasaran

PESONA Perikanan adalah kelompok pengolah dan pemasar hasil perikanan (Poklahsar) dan pelaku usaha pengolahan hasil perikanan di Kabupaten Garut. Sasaran tersebut mencakup kelompok atau pelaku usaha yang memiliki potensi untuk mengembangkan hasil perikanan menjadi produk olahan bernilai tambah serta membutuhkan penguatan pada aspek kapasitas, proses pengolahan, inovasi produk, pengemasan, kelembagaan, pemasaran, maupun akses pembiayaan.

Dalam pelaksanaannya, sasaran PESONA tidak hanya ditempatkan sebagai penerima kegiatan, tetapi sebagai pelaku utama perubahan. Pelaku usaha terlibat dalam proses identifikasi permasalahan, pengembangan produk, praktik pengolahan, evaluasi produk, pengembangan kemasan, penguatan pemasaran, serta pengembangan hubungan dengan mitra.

Pendekatan tersebut penting agar hasil yang dicapai tidak hanya berupa peningkatan pengetahuan, tetapi berkembang menjadi kemampuan untuk menghasilkan produk secara

lebih konsisten, mengembangkan usaha, dan membangun kemandirian kelompok. Arah ini sejalan dengan pengembangan pelaku usaha dalam PESONA yang ditujukan agar Poklahsar semakin terampil, mampu menghasilkan produk yang konsisten, memiliki akses pasar dan pembiayaan, serta semakin mandiri.

1.4 Ruang Lingkup

Pedoman Implementasi PESONA Perikanan mencakup seluruh rangkaian proses penerapan model PESONA, mulai dari identifikasi kelompok sasaran sampai dengan evaluasi dan replikasi.

Ruang lingkup pedoman meliputi:

1. Identifikasi dan pemetaan kelompok

   Meliputi identifikasi calon kelompok/pelaku usaha, kondisi usaha, potensi produk, kapasitas sumber daya manusia, sarana pendukung, permasalahan, serta peluang pengembangan.

2. Penguatan kapasitas
   Meliputi Bimtek, praktik pengolahan, coaching, pendampingan lapangan, sharing praktik baik, dan evaluasi perkembangan kapasitas pelaku usaha.
3. Standardisasi dan inovasi produk
   Meliputi penerapan pedoman/SOP pengolahan, pengolahan yang higienis, pengembangan variasi produk, pengemasan, branding, serta pengembangan dan evaluasi produk pilot.
4. Penguatan kelembagaan dan kemitraan
   Meliputi penguatan kelompok, pengembangan jejaring, fasilitasi hubungan dengan Koperasi, lembaga pembiayaan, calon offtaker, dan stakeholder lainnya.
5. Pengembangan pasar dan usaha.
   Meliputi penguatan identitas produk, penyebarluasan informasi, katalog digital, jejaring pemasaran, dan pengembangan peluang pasar.
6. Monitoring dan evaluasi
   Meliputi pemantauan penerapan hasil pendampingan, evaluasi perkembangan kelompok dan produk, identifikasi hambatan, penyusunan rekomendasi perbaikan, serta dokumentasi hasil.
7. Tindak lanjut dan replikasi.

   Meliputi pemanfaatan hasil evaluasi untuk penyempurnaan model, pengembangan pendampingan berikutnya, serta perluasan penerapan PESONA kepada kelompok sasaran lainnya.

BAB II

GAGASAN PESONA PERIKANAN

2.1 Deskripsi

PESONA Perikanan merupakan singkatan dari Penguatan Sistem Olahan dan Inovasi Produk Perikanan, yaitu model penguatan pengolahan hasil perikanan yang diarahkan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk perikanan melalui pendekatan yang terintegrasi dari penguatan kapasitas pelaku usaha, standardisasi proses pengolahan, inovasi dan pengembangan produk, penguatan kelembagaan dan kemitraan, serta pengembangan pasar dan usaha.

PESONA Perikanan dikembangkan dengan pendekatan hulu–hilir, sehingga pengembangan produk tidak hanya berorientasi pada kemampuan mengolah bahan baku, tetapi juga memperhatikan kesinambungan proses mulai dari ketersediaan bahan baku, penanganan dan pengolahan, pengembangan produk, pengemasan, branding, kelembagaan, akses pembiayaan, hingga pemasaran.

Pendekatan tersebut menempatkan pelaku usaha pengolahan hasil perikanan sebagai pelaku utama perubahan, sedangkan perangkat daerah dan pemangku kepentingan terkait berperan dalam memberikan dukungan, fasilitasi, pendampingan, penguatan jejaring, dan membuka akses terhadap sumber daya yang diperlukan.

Dengan demikian, PESONA Perikanan bukan merupakan kegiatan pelatihan yang berdiri sendiri, melainkan suatu model intervensi yang menghubungkan peningkatan kapasitas dengan pengembangan produk, penguatan usaha, kemitraan dan akses pasar.

Model tersebut diarahkan agar hasil pengolahan perikanan memiliki nilai tambah yang lebih tinggi, mampu dikembangkan secara konsisten, memiliki daya saing, dan memberikan peluang peningkatan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha.

2.2 Tujuan

PESONA Perikanan bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing hasil perikanan melalui penguatan sistem pengolahan dan inovasi produk yang dilaksanakan secara terintegrasi dan berkelanjutan.

Untuk mencapai tujuan tersebut, pelaksanaan PESONA diarahkan untuk:

1. meningkatkan kapasitas dan keterampilan pelaku usaha dalam pengolahan hasil perikanan;
2. mendorong penerapan proses pengolahan yang lebih higienis, konsisten dan terstandar;
3. mendorong pengembangan variasi dan inovasi produk olahan perikanan;
4. meningkatkan kualitas pengemasan dan identitas produk;
5. memperkuat kelembagaan kelompok pengolah dan pemasar hasil perikanan;
6. memperluas jejaring kemitraan dengan pemangku kepentingan yang relevan;
7. membuka peluang akses terhadap pembiayaan dan sumber daya pengembangan usaha;
8. memperluas akses pemasaran dan memperkuat posisi produk di pasar; dan
9. membangun mekanisme pendampingan yang dapat dilanjutkan dan direplikasi pada kelompok sasaran lainnya.

2.3 Prinsip Pelaksanaan

Pelaksanaan PESONA Perikanan berpedoman pada prinsip-prinsip berikut:

2.3.1 Berorientasi pada Nilai Tambah

Setiap intervensi diarahkan untuk meningkatkan nilai ekonomi hasil perikanan, baik melalui perbaikan proses pengolahan, pengembangan produk, pengemasan, branding maupun pengembangan akses pasar.

2.3.2 Terintegrasi Hulu–Hilir

PESONA memperhatikan keterkaitan antara bahan baku, proses pengolahan, produk, kelembagaan, pembiayaan, pemasaran dan konsumen. Dengan pendekatan ini, pengembangan produk tidak berhenti pada kemampuan produksi, tetapi diarahkan sampai pada peluang pemanfaatan dan pemasaran.

2.3.3 Berbasis Kebutuhan Pelaku Usaha

Intervensi disesuaikan dengan kondisi, potensi, kemampuan dan permasalahan masing-masing kelompok atau pelaku usaha. Identifikasi kondisi awal menjadi dasar dalam menentukan bentuk pendampingan yang diperlukan.

2.3.4 Penguatan Kapasitas

Peningkatan kapasitas dilakukan melalui kombinasi Bimtek, praktik, coaching, pendampingan lapangan, sharing praktik baik dan evaluasi, sehingga pengetahuan dapat diterapkan menjadi keterampilan dan kemampuan usaha.

Pendekatan ini sejalan dengan rancangan pengembangan pelaku usaha dalam PESONA yang menempatkan Bimtek praktik, coaching lapangan, FGD, *on-the-job learning*, dan evaluasi berkala sebagai metode pengembangan.

2.3.5 Standardisasi dan Perbaikan Berkelanjutan

Pengembangan produk diarahkan untuk menghasilkan proses yang lebih konsisten melalui penerapan pedoman dan SOP yang relevan. Hasil monitoring dan evaluasi digunakan sebagai dasar untuk melakukan perbaikan terhadap proses maupun produk.

2.3.6 Kolaboratif

PESONA dilaksanakan melalui keterlibatan berbagai pemangku kepentingan sesuai peran dan kapasitas masing-masing. Kolaborasi diperlukan karena peningkatan nilai tambah produk perikanan berkaitan dengan aspek teknis, kelembagaan, ekonomi, pembiayaan, pemasaran dan perencanaan.

2.3.7 Berorientasi Pasar

Pengembangan produk dilakukan dengan mempertimbangkan kebutuhan dan peluang pasar. Karena itu, pengemasan, branding, informasi produk, katalog digital, jejaring pemasaran dan calon mitra menjadi bagian dari pengembangan PESONA.

2.3.8 Berkelanjutan dan Dapat Direplikasi

PESONA tidak berhenti pada pelaksanaan produk pilot. Hasil pembelajaran, instrumen, SOP, mekanisme pendampingan dan jejaring yang terbentuk diarahkan untuk dapat digunakan dalam pengembangan kelompok berikutnya. Prinsip ini sesuai dengan arah pengembangan jangka panjang PESONA yang menargetkan tersedianya mekanisme pembinaan berkelanjutan dan terdokumentasinya model PESONA.

2.4 Komponen

Empat komponen utama PESONA Perikanan saling terintegrasi, yaitu penguatan kapasitas, standardisasi dan inovasi produk, penguatan kelembagaan dan kemitraan, serta pengembangan pasar dan usaha.

Komponen	Fokus
1. Penguatan Kapasitas	Bimtek, praktik, coaching, pendampingan dan evaluasi kapasitas pelaku usaha
2. Standardisasi & Inovasi Produk	SOP, pengolahan higienis, pengembangan variasi produk, pengemasan dan branding
3. Kelembagaan & Kemitraan	Penguatan Poklahsar, jejaring dengan KDMP, akses pembiayaan, calon offtaker dan stakeholder
4. Pasar & Pengembangan Usaha	Pengembangan identitas produk, katalog digital, pemasaran, jejaring pasar dan pengembangan usaha

2.4.1 Penguatan Kapasitas

Komponen penguatan kapasitas diarahkan untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola proses pengolahan dan mengembangkan usahanya.
Kegiatan dapat dilakukan melalui:

1. Bimtek;
2. praktik langsung;
3. coaching;
4. pendampingan lapangan;
5. FGD;
6. *on-the-job learning*;
7. sharing praktik baik; dan
8. evaluasi berkala.

Penguatan kapasitas tidak hanya ditujukan untuk meningkatkan pengetahuan, tetapi untuk memastikan pelaku usaha mampu menerapkan hasil pembelajaran dalam kegiatan usaha.

2.4.2 Standardisasi dan Inovasi Produk

Komponen ini diarahkan untuk meningkatkan konsistensi dan kualitas produk sekaligus mendorong lahirnya produk olahan yang lebih beragam dan memiliki nilai tambah.
Ruang intervensinya meliputi:

1. Penyusunan dan penerapan SOP/pedoman pengolahan;
2. Pengolahan yang higienis;
3. Pengembangan produk pilot;
4. Diversifikasi produk;
5. Pengemasan;
6. Branding; dan
7. Evaluasi dan penyempurnaan produk.

Dalam pengembangan PESONA, penyusunan SOP/pedoman pengolahan, pemetaan produk pilot, pendampingan diversifikasi, penerapan pengolahan higienis dan pengemasan telah ditempatkan sebagai bagian dari implementasi model.

2.4.3 Kelembagaan dan Kemitraan

Penguatan kelembagaan dan kemitraan diarahkan agar pelaku usaha tidak berkembang secara individual, tetapi memiliki jejaring yang mendukung keberlanjutan usaha.

Ruang intervensinya meliputi:

1. Penguatan Poklahsar;
2. Pengembangan jejaring antar-pemangku kepentingan;
3. Hubungan dengan KDMP;
4. Fasilitasi akses pembiayaan;
5. Pengembangan hubungan dengan calon offtaker;

6. Kemitraan dengan pelaku pemasaran; dan
7. Kolaborasi dengan perangkat daerah maupun pihak lainnya.

Dalam tahapan pengembangan PESONA, kemitraan dengan KDMP dan pihak lainnya serta perluasan jejaring pembiayaan dan pemasaran diarahkan sebagai fondasi keberlanjutan model.

2.4.4 Pasar dan Pengembangan Usaha

Komponen ini memastikan produk yang telah dikembangkan memiliki peluang untuk diterima dan dikembangkan di pasar.

Ruang intervensinya meliputi:

1. penguatan identitas dan branding produk;
2. penyusunan katalog digital;
3. penyebarluasan informasi produk;
4. pengembangan jejaring pemasaran;
5. penjajakan calon buyer/offtaker;
6. pengembangan saluran pemasaran; dan
7. penguatan orientasi usaha.

Dengan demikian, produk menjadi titik temu antara proses pengolahan dan pasar. Pengembangan produk tidak hanya dinilai dari kemampuan menghasilkan produk, tetapi juga dari kemampuan produk tersebut untuk memiliki nilai ekonomi dan peluang pengembangan usaha.







BAB III

MEKANISME IMPLEMENTASI

Pelaksanaan PESONA Perikanan dilakukan melalui tahapan yang terstruktur agar penguatan pengolahan dan inovasi produk perikanan dapat dilaksanakan sesuai kebutuhan kelompok sasaran. Mekanisme implementasi tidak berhenti pada pemberian pelatihan, tetapi mencakup proses identifikasi kondisi kelompok, pemetaan kebutuhan, penetapan kelompok sasaran, penyusunan rencana pendampingan, pelaksanaan intervensi, evaluasi, serta tindak lanjut dan replikasi.

Pendekatan tersebut memungkinkan setiap kelompok memperoleh bentuk pendampingan yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhannya. Hasil pelaksanaan dan evaluasi selanjutnya menjadi dasar untuk melakukan penyempurnaan dan pengembangan PESONA pada kelompok sasaran lainnya.

3.1 Identifikasi Calon Kelompok

Identifikasi calon kelompok merupakan tahap awal untuk mengetahui potensi, kondisi dan kesiapan kelompok atau pelaku usaha yang akan menjadi sasaran PESONA Perikanan.

Identifikasi dapat dilakukan oleh Dinas Perikanan dan Peternakan melalui bidang teknis, UPT, penyuluh, maupun unsur lain yang terkait dengan pembinaan pelaku usaha perikanan. Identifikasi sekurang-kurangnya memperhatikan:

1. Potensi kelompok, termasuk potensi bahan baku dan sumber daya yang tersedia;
2. Produk yang telah dihasilkan, termasuk jenis, karakteristik dan kondisi produk;
3. Kapasitas produksi, baik kemampuan sumber daya manusia maupun kemampuan sarana produksi;
4. Kapasitas sumber daya manusia, khususnya pengetahuan dan keterampilan pengolahan;
5. Sarana dan prasarana, termasuk peralatan pengolahan dan pengemasan;
6. Permasalahan yang dihadapi kelompok, baik dalam proses pengolahan maupun pengembangan usaha; dan
7. Peluang pasar dan pengembangan usaha yang dapat dikembangkan.

Identifikasi dilakukan untuk memperoleh gambaran awal mengenai kondisi kelompok sehingga intervensi PESONA tidak diberikan secara seragam, tetapi dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing kelompok.

Output:
Profil awal calon kelompok sasaran dan hasil identifikasi kebutuhan.

3.2 Pemetaan Kondisi Awal

Pemetaan kondisi awal dilakukan untuk memperoleh gambaran yang lebih terstruktur mengenai posisi kelompok sebelum memperoleh intervensi PESONA. Pemetaan sekurang-kurangnya mencakup:

Aspek	Hal yang Dipetakan
SDM	Pengetahuan dan keterampilan pengolahan
Produk	Jenis, variasi dan potensi pengembangan
Proses	Cara pengolahan dan penerapan praktik higienis
Sarana	Ketersediaan dan kondisi peralatan
Kemasan	Kondisi dan kesesuaian kemasan
Kelembagaan	Kondisi dan kapasitas kelompok
Usaha	Pengelolaan dan perkembangan usaha
Pembiayaan	Akses dan kebutuhan modal
Pasar	Saluran dan peluang pemasaran
Kemitraan	Hubungan dengan stakeholder/mitra

Hasil pemetaan digunakan untuk menentukan kebutuhan intervensi PESONA serta menjadi data pembanding dalam proses monitoring dan evaluasi.
Dengan demikian, perubahan yang terjadi setelah pendampingan dapat dilihat berdasarkan kondisi sebelum dan sesudah intervensi.

Output:
Peta kondisi awal dan kebutuhan pengembangan kelompok.

3.3 Penetapan Kelompok Sasaran

Berdasarkan hasil identifikasi dan pemetaan kondisi awal, dilakukan penetapan kelompok sasaran PESONA Perikanan. Penetapan mempertimbangkan:

1. Kesesuaian kelompok dengan tujuan PESONA;
2. Potensi pengembangan produk;
3. Kesiapan kelompok untuk mengikuti proses pendampingan;
4. Kebutuhan terhadap penguatan kapasitas dan inovasi;
5. Ketersediaan atau potensi bahan baku;
6. Peluang pengembangan usaha dan pasar; dan
7. Komitmen kelompok untuk mengikuti seluruh tahapan pendampingan.

Kelompok yang ditetapkan sebagai sasaran selanjutnya menjadi kelompok binaan/pilot sesuai kebutuhan dan tahapan implementasi PESONA. Penetapan kelompok perlu disertai dengan dokumentasi dan data pendukung sehingga proses pemilihan kelompok dapat dipertanggungjawabkan.

Output:
Daftar kelompok sasaran/pilot PESONA Perikanan.

3.4 Penyusunan Rencana Pendampingan

Setelah kelompok sasaran ditetapkan, dilakukan penyusunan rencana pendampingan berdasarkan hasil pemetaan kondisi awal.

Rencana pendampingan sekurang-kurangnya memuat:

1. Kondisi Dan Permasalahan Kelompok;
2. Kebutuhan Pengembangan;
3. Tujuan Pendampingan;
4. Materi/Intervensi Yang Diperlukan;
5. Metode Pendampingan;
6. Jadwal Pelaksanaan;
7. Pihak Yang Terlibat;
8. Produk Atau Hasil Yang Diharapkan; Dan
9. Mekanisme Monitoring Dan Evaluasi.

Rencana pendampingan dapat disesuaikan dengan karakteristik kelompok. Kelompok yang memiliki kelemahan pada aspek pengolahan dapat memperoleh penguatan teknis lebih besar, sedangkan kelompok yang telah memiliki produk dapat diarahkan lebih lanjut pada pengembangan produk, kemasan, branding, pemasaran, kemitraan atau pembiayaan. Pendampingan PESONA menggunakan pendekatan sesuai kebutuhan kelompok, bukan pendekatan yang seragam.

Output:

Rencana Pendampingan PESONA Perikanan.

3.5 Pelaksanaan Pendampingan

Pelaksanaan pendampingan merupakan tahap utama implementasi PESONA Perikanan. Pendampingan dilakukan secara bertahap melalui kombinasi Bimtek, praktik, coaching, pendampingan lapangan, FGD, *on-the-job learning*, dan evaluasi berkala. Pola tersebut sejalan dengan pendekatan pengembangan pelaku usaha yang telah ditetapkan dalam desain PESONA.

Pelaksanaan pendampingan mencakup:

3.5.1 Penguatan Kapasitas

Memberikan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan kelompok dalam pengolahan dan pengembangan usaha.

3.5.2 Penerapan Standardisasi

Mendampingi kelompok dalam menerapkan SOP/pedoman pengolahan dan praktik pengolahan yang lebih higienis dan konsisten.

3.5.3 Pengembangan Produk

Melakukan pengembangan atau penyempurnaan produk berdasarkan potensi bahan baku, kemampuan kelompok dan peluang pasar.Dalam implementasi PESONA, pengembangan produk diarahkan melalui produk pilot yang kemudian dapat diperbaiki berdasarkan hasil evaluasi.

3.5.4 Pengemasan dan Branding

Mendampingi pengembangan kemasan, identitas dan informasi produk agar lebih siap untuk dikembangkan dan dipasarkan.

3.5.5 Penguatan Kelembagaan dan Kemitraan

Memfasilitasi kelompok untuk membangun hubungan dengan stakeholder, KDMP, lembaga pembiayaan, calon offtaker dan pihak lain yang relevan.

3.5.6 Pengembangan Pasar

Mendorong perluasan informasi dan akses pemasaran melalui jejaring, branding, katalog digital dan saluran pemasaran yang sesuai.

Output:

Peningkatan kapasitas kelompok, produk yang dikembangkan/diperbaiki, penerapan proses pengolahan, kemasan dan branding, serta terbentuknya jejaring awal untuk pengembangan usaha.

3.6 Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui perkembangan kelompok dan efektivitas. Pendampingan PESONA. Evaluasi sekurang-kurangnya mencakup:

1. Perkembangan kapasitas pelaku usaha;
2. Penerapan SOP/pedoman pengolahan;
3. Perkembangan kualitas dan variasi produk;
4. Penerapan pengemasan dan branding;
5. Perkembangan kelembagaan kelompok;
6. Perkembangan akses pembiayaan;
7. Perkembangan akses pasar;
8. Perkembangan kemitraan;
9. Hambatan yang masih dihadapi; dan
10. Kebutuhan pendampingan lanjutan.

Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi kelompok sebelum dan setelah intervensi serta memperhatikan bukti pelaksanaan dan perkembangan yang terjadi. Hasil evaluasi tidak hanya digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan, tetapi juga sebagai dasar untuk menentukan perbaikan dan tahapan pendampingan berikutnya.

Output:

Laporan hasil monitoring dan evaluasi serta rekomendasi tindak lanjut.

3.7 Tindak Lanjut

Hasil evaluasi menjadi dasar dalam menentukan tindak lanjut bagi masing-masing kelompok. Tindak lanjut dapat berupa:

1. Pendampingan Lanjutan Pada Aspek Yang Masih Membutuhkan Penguatan;
2. Penyempurnaan Proses Pengolahan;
3. Penyempurnaan Produk Dan Kemasan;
4. Penguatan Kelembagaan Kelompok;
5. Fasilitasi Akses Pembiayaan;
6. Pengembangan Jejaring Pemasaran;

7. Pengembangan Kemitraan Dengan Kdmp, Offtaker Atau Pihak Lainnya;
8. Pengembangan Produk Pada Skala Usaha Yang Lebih Luas; Dan
9. Dokumentasi Praktik Baik Sebagai Bahan Pembelajaran.

Kelompok yang telah menunjukkan perkembangan dapat diarahkan untuk memasuki tahap pengembangan berikutnya, sedangkan kelompok yang masih menghadapi kendala memperoleh pendampingan sesuai kebutuhan.

Dengan mekanisme tersebut, hasil pendampingan tidak berhenti pada kegiatan yang telah dilaksanakan, tetapi menjadi dasar untuk **perbaikan berkelanjutan**.

3.8 Replikasi

Replikasi merupakan tahap perluasan penerapan model PESONA kepada kelompok sasaran lainnya berdasarkan pengalaman dan pembelajaran dari kelompok yang telah memperoleh pendampingan.

Replikasi dilakukan setelah terdapat hasil evaluasi dan pembelajaran yang dapat digunakan sebagai dasar pengembangan. Proses replikasi meliputi:

1. Dokumentasi
   Mendokumentasikan proses, instrumen, SOP, produk, praktik baik dan hasil pendampingan.
2. EvaluasiModel
   Mengidentifikasi bagian yang efektif dan bagian yang perlu diperbaiki.
3. Penyempurnaan
   Melakukan penyesuaian terhadap instrumen, materi, metode pendampingan dan SOP berdasarkan hasil evaluasi.
4. Pemilihan Kelompok Berikutnya
   Mengidentifikasi kelompok yang memiliki potensi dan kebutuhan untuk memperoleh intervensi PESONA.
5. Implementasi
   Menerapkan mekanisme PESONA yang telah disempurnakan.
6. Evaluasi dan Pembelajaran
   Menghasilkan pembelajaran baru yang dapat digunakan untuk pengembangan berikutnya.

Dengan demikian, mekanisme PESONA membentuk siklus:



BAB IV

KOMPONEN PESONA PERIKANAN

4.1. PENGUATAN KAPASITAS

Penguatan kapasitas merupakan bagian penting dalam implementasi PESONA Perikanan karena keberhasilan pengembangan produk olahan tidak hanya ditentukan oleh tersedianya sarana dan teknologi, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan secara konsisten.

Penguatan kapasitas dilaksanakan melalui rangkaian kegiatan Bimbingan Teknis (Bimtek), praktik pengolahan, coaching, pendampingan lapangan, dan evaluasi kompetensi. Pendekatan ini menempatkan pelaku usaha sebagai pelaku utama yang terlibat langsung dalam proses belajar, mencoba, memperbaiki, dan menerapkan hasil pembelajaran pada kegiatan usaha.

Metode tersebut juga sejalan dengan pola pengembangan pelaku usaha yang digunakan dalam PESONA Perikanan, yaitu pembelajaran melalui praktik, coaching, pendampingan, FGD, *on-the-job learning*, dan berbagi praktik baik.

4.1.1 Bimtek

Bimbingan Teknis merupakan tahap awal penguatan kapasitas yang bertujuan memberikan pemahaman dan pengetahuan dasar yang diperlukan oleh pelaku usaha dalam mengembangkan produk olahan hasil perikanan.

Bimtek tidak hanya diarahkan pada penyampaian materi secara teoritis, tetapi menjadi dasar untuk kegiatan praktik dan pendampingan berikutnya. Materi disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi kelompok yang telah diidentifikasi pada tahap pemetaan.

Materi Bimtek

Materi Bimtek dapat mencakup:

1. Pengenalan PESONA Perikanan dan tujuan pengembangan produk olahan;
2. Penanganan bahan baku hasil perikanan;
3. Prinsip pengolahan yang baik dan higienis;
4. Tahapan proses pengolahan produk;
5. Penerapan SOP pengolahan;
6. Pengembangan dan diversifikasi produk;
7. Pengemasan produk;
8. Identitas Dan Branding Produk;
9. Pengembangan Pasar Dan Pemasaran;
10. Penguatan Kelembagaan Kelompok;
11. Peluang Kemitraan Dan Akses Pembiayaan; Dan
12. Pengenalan Pemanfaatan Media/Digital Untuk mendukung pemasaran.

Materi tidak harus diberikan sekaligus. Pelaksanaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan kelompok dan tahapan pengembangan produknya.

Metode Bimtek

Bimtek menggunakan pendekatan pembelajaran partisipatif melalui:

1. Penyampaian Materi;
2. Diskusi;
3. Tanya Jawab;
4. Demonstrasi;
5. Studi Kasus;
6. Fgd;
7. Berbagi Praktik Baik; Dan
8. Pembelajaran Yang Dilanjutkan Dengan Praktik Langsung.

Output:
Peserta memperoleh pemahaman dan pengetahuan dasar sebagai bekal untuk menerapkan proses pengolahan dan pengembangan usaha.

4.1.2 Praktik Pengolahan

Praktik pengolahan merupakan tahap penerapan pengetahuan yang diperoleh melalui Bimtek. Pada tahap ini, pelaku usaha terlibat langsung dalam proses pengembangan atau perbaikan produk. Praktik dilakukan dengan prinsip learning by doing, sehingga kemampuan pelaku usaha tidak hanya diukur dari pemahaman terhadap materi, tetapi dari kemampuan menerapkannya dalam proses produksi. Kegiatan praktik meliputi:

1. Pemilihan dan penyiapan bahan baku;
2. Penerapan tahapan pengolahan;
3. Penerapan kebersihan dan sanitasi selama proses;
4. Penerapan SOP pengolahan;
5. Pengembangan Variasi Produk;
6. Perbaikan Proses Produksi;
7. Penggunaan Peralatan Yang Tersedia Secara Tepat;
8. Pengemasan Produk;
9. Penerapan Identitas Dan Branding; Dan
10. Penyiapan Produk Untuk pengujian pasar atau pengembangan usaha.

Dalam praktik pengolahan, perhatian diberikan terhadap konsistensi proses dan kualitas produk. Apabila ditemukan kekurangan, pelaku usaha diarahkan untuk melakukan perbaikan melalui coaching dan pendampingan.

Produk Pilot

Praktik dapat menghasilkan produk pilot sebagai contoh produk yang dikembangkan atau diperbaiki melalui PESONA Perikanan. Produk pilot digunakan sebagai bahan pembelajaran untuk menilai:

1. Kesesuaian Proses;
2. Kualitas Produk;

3. Bentuk Dan Fungsi Kemasan;
4. Identitas Produk;
5. Peluang Pengembangan Variasi Produk; Dan
6. Peluang Pemasaran.

Output:
Produk olahan hasil perikanan yang dikembangkan atau diperbaiki melalui proses praktik dan siap untuk masuk pada tahap evaluasi serta pengembangan lebih lanjut.

4.1.3 Coaching

Coaching merupakan proses penguatan kemampuan melalui interaksi yang lebih intensif antara pendamping dan pelaku usaha. Coaching dilakukan untuk membantu pelaku usaha mengidentifikasi permasalahan, menemukan alternatif perbaikan, dan menerapkan solusi pada kegiatan usaha.

Coaching tidak ditempatkan sebagai kegiatan pemberian instruksi semata. Pelaku usaha didorong untuk mampu mengenali permasalahannya sendiri dan terlibat dalam menentukan langkah perbaikannya.

Fokus Coaching

Coaching dapat diarahkan pada:
1. Perbaikan Proses Pengolahan;
2. Penerapan Sop;
3. Peningkatan Kualitas Produk;
4. Pengembangan Variasi Produk;
5. Perbaikan Kemasan;
6. Penguatan Identitas Dan *Branding*;
7. Pengembangan Pasar;
8. Penguatan Kelembagaan Kelompok;
9. Akses Informasi Pembiayaan; Dan
10. Pengembangan Jejaring Kemitraan.

Coaching dapat dilakukan secara individu maupun kelompok sesuai kebutuhan.

Pola Coaching

Pola coaching dilaksanakan melalui:

Identifikasi masalah → Diskusi → Alternatif solusi → Penerapan → Umpan balik → Perbaikan

Dengan pola tersebut, coaching menjadi proses pembelajaran yang berlangsung secara berulang sampai pelaku usaha mampu menerapkan perbaikan secara lebih mandiri.

Output:
Terselesaikannya permasalahan teknis maupun usaha yang ditemukan selama proses pengembangan serta meningkatnya kemampuan pelaku usaha dalam mengambil keputusan dan melakukan perbaikan.

4.1.4 Pendampingan Lapangan

Pendampingan lapangan merupakan tahap untuk memastikan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh melalui Bimtek, praktik, dan coaching benar-benar diterapkan dalam kegiatan usaha. Pendampingan dilakukan pada kondisi nyata kegiatan produksi sehingga permasalahan yang muncul dapat diketahui secara langsung dan ditindaklanjuti.

Kegiatan Pendampingan

Pendampingan dapat meliputi:
1. Observasi Kegiatan Produksi;
2. Pemeriksaan Penerapan Tahapan Pengolahan;
3. Pendampingan Penerapan Sop;
4. Pengamatan Kebersihan Dan Sanitasi;
5. Pendampingan Pengembangan Produk;
6. Pendampingan Pengemasan Dan *Branding*;
7. Identifikasi Hambatan Produksi;
8. Identifikasi Kebutuhan Sarana Dan Teknologi;
9. Penguatan Kelembagaan Kelompok;
10. Penghubungan Dengan Calon Mitra Atau *Offtaker*;
11. Pemberian Informasi Terkait Akses Pembiayaan; Dan
12. Penguatan Pemasaran Produk.

Pendampingan dilakukan secara bertahap dan disesuaikan dengan perkembangan masing-masing kelompok.

Prinsip Pendampingan

Pendampingan dilaksanakan dengan prinsip:
1. Berbasis Kebutuhan, Sesuai Kondisi Kelompok;
2. Partisipatif, Melibatkan Pelaku Usaha Secara Aktif;
3. Praktis, Berorientasi Pada Penerapan;
4. Solutif, Diarahkan Pada Penyelesaian Masalah;
5. Berkelanjutan, Tidak Berhenti Setelah Kegiatan Bimtek; Dan
6. Mendorong Kemandirian, Sehingga Kelompok Secara Bertahap Mampu Melanjutkan Pengembangan Usahanya.

Pendampingan juga menjadi sumber informasi untuk evaluasi dan penyempurnaan model PESONA Perikanan. Hasil pendampingan dicatat sebagai bahan untuk menentukan kebutuhan intervensi berikutnya.

Output:
Terlaksananya penerapan hasil pembelajaran di lapangan, teridentifikasinya permasalahan dan kebutuhan lanjutan, serta tersedianya bahan evaluasi perkembangan kelompok.

4.1.5 Evaluasi Kompetensi

Evaluasi kompetensi dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pelaku usaha telah mampu menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama proses penguatan kapasitas. Evaluasi tidak hanya melihat kehadiran dalam kegiatan Bimtek, tetapi terutama melihat kemampuan menerapkan hasil pembelajaran dalam kegiatan usaha.

Aspek yang Dievaluasi

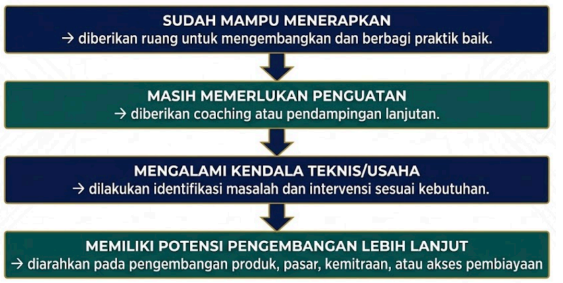
Evaluasi dapat mencakup:

Aspek	Fokus Evaluasi
Pengetahuan	Pemahaman terhadap proses pengolahan dan pengembangan produk
Keterampilan	Kemampuan melakukan proses pengolahan secara tepat
SOP	Kemampuan menerapkan tahapan pengolahan yang telah ditetapkan
Produk	Perbaikan kualitas dan/atau pengembangan variasi produk
Kemasan	Kemampuan menerapkan kemasan yang lebih sesuai
Branding	Kemampuan menerapkan identitas produk
Kelembagaan	Kemampuan bekerja secara lebih terorganisasi
Usaha	Kemampuan mengembangkan produk dan peluang usaha
Pasar	Kemampuan mengenali dan mengembangkan peluang pemasaran
Kemitraan	Kemampuan membangun atau memanfaatkan jejaring usaha

Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan setelah penguatan kapasitas. Hasil evaluasi menjadi dasar untuk menentukan apakah kelompok memerlukan pendampingan lanjutan, perbaikan produk, penguatan kelembagaan, pengembangan pasar, atau intervensi lainnya.

Tindak Lanjut Hasil Evaluasi

Hasil evaluasi dikategorikan berdasarkan kebutuhan tindak lanjut, misalnya:



Dengan demikian, evaluasi kompetensi bukan merupakan tahap akhir yang berdiri sendiri, tetapi menjadi bagian dari siklus perbaikan berkelanjutan PESONA Perikanan.

Alur Penguatan Kapasitas

Secara keseluruhan, mekanisme penguatan kapasitas dapat digambarkan sebagai berikut:



4.2 STANDARDISASI DAN INOVASI PRODUK

Standardisasi dan inovasi produk merupakan bagian penting dalam implementasi PESONA Perikanan untuk meningkatkan kualitas, daya saing, dan nilai tambah produk olahan hasil perikanan. Standardisasi diperlukan agar proses pengolahan dapat dilakukan secara lebih terarah, konsisten, higienis, dan dapat diterapkan oleh pelaku usaha secara berulang. Sementara itu, inovasi diperlukan agar produk mampu berkembang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan peluang pasar.

Dalam implementasinya, PESONA Perikanan tidak menempatkan seluruh prosedur teknis sebagai bagian utama pedoman ini. Pedoman memberikan **kerangka pengembangan produk**, sedangkan prosedur teknis yang lebih rinci dituangkan dalam SOP atau dokumen teknis sebagai **produk turunan/lampiran** yang dapat disesuaikan dengan karakteristik produk.

Pengembangan produk dilakukan secara bertahap mulai dari identifikasi produk, pengembangan variasi, penerapan SOP, pengolahan higienis, pengemasan, *branding*, sampai dengan evaluasi produk.

4.2.1 Identifikasi Produk

Identifikasi produk merupakan tahap awal untuk mengetahui kondisi produk yang telah dihasilkan oleh kelompok atau pelaku usaha serta menentukan peluang pengembangan lebih lanjut. Identifikasi dilakukan terhadap produk yang sudah diproduksi maupun potensi produk yang dapat dikembangkan berdasarkan ketersediaan bahan baku, kemampuan kelompok, proses produksi, dan peluang pasar.

Aspek yang diidentifikasi meliputi:

1. Jenis Produk Olahan Yang Telah Dihasilkan;
2. Bahan Baku Yang Digunakan;
3. Ketersediaan Dan Kontinuitas Bahan Baku;
4. Proses Pengolahan Yang Telah Dilakukan;
5. Kemampuan Dan Pengalaman Pelaku Usaha;
6. Peralatan Yang Tersedia;
7. Kondisi Kemasan;
8. Identitas Atau *Branding* Produk;
9. Kondisi Pemasaran; Dan
10. Peluang Pengembangan Produk.

Hasil identifikasi menjadi dasar dalam menentukan apakah suatu produk perlu dipertahankan, diperbaiki, dikembangkan, atau dilakukan diversifikasi.

Output

1. Profil Produk;
2. Permasalahan Produk;
3. Potensi Pengembangan; Dan
4. Kebutuhan Intervensi Pengembangan Produk.

4.2.2 Pengembangan Variasi Produk

Pengembangan variasi produk dilakukan untuk meningkatkan pilihan produk olahan dan menciptakan peluang peningkatan nilai tambah hasil perikanan. Pengembangan variasi tidak harus selalu menghasilkan produk yang benar-benar baru. Inovasi dapat dilakukan melalui perbaikan atau pengembangan produk yang telah ada, sepanjang memberikan peningkatan terhadap kualitas, daya tarik, kemudahan pemasaran, atau nilai ekonominya. Pengembangan dapat mempertimbangkan:

1. Karakteristik Bahan Baku;
2. Kemampuan Kelompok;
3. Teknologi Dan Peralatan Yang Tersedia;
4. Kebutuhan Konsumen;
5. Peluang Pasar;
6. Daya Simpan;
7. Kemudahan Distribusi; Dan
8. Potensi Nilai Tambah.

Dalam pelaksanaannya, kelompok didorong untuk melakukan percobaan atau *trial* produk dan kemudian memperoleh umpan balik melalui coaching serta pendampingan.

Hasil pengembangan dapat berupa:

1. Produk Baru;
2. Variasi Dari Produk Yang Telah Ada;
3. Perbaikan Formulasi Atau Proses;
4. Perbaikan Bentuk Atau Ukuran;
5. Perbaikan Kemasan; Atau
6. Pengembangan Produk Yang Lebih Sesuai Dengan target pasar.

Produk yang telah dikembangkan dapat ditetapkan sebagai produk pilot untuk selanjutnya dievaluasi dan disempurnakan.

4.2.3 Penerapan SOP

Standardisasi proses diperlukan untuk menjaga agar kegiatan pengolahan dapat dilakukan secara konsisten dan tidak hanya bergantung pada pengalaman individu. Dalam PESONA Perikanan, SOP berfungsi sebagai acuan pelaksanaan proses pengolahan, sedangkan pedoman ini memberikan kerangka bagaimana SOP tersebut diterapkan dalam proses pengembangan produk.

Penerapan SOP dilakukan melalui:

1. Pengenalan SOP Kepada Pelaku Usaha;
2. Penjelasan Tahapan Proses;
3. Praktik Penerapan SOP;
4. Pengamatan Terhadap Pelaksanaan;
5. Identifikasi Penyimpangan Atau Kendala;
6. Pemberian Umpan Balik;
7. Perbaikan Proses; Dan
8. Penerapan Kembali Secara Konsisten.

SOP disusun atau digunakan sesuai karakteristik produk yang dikembangkan. Oleh karena itu, tidak seluruh produk harus menggunakan satu SOP yang sama.

Dokumen teknis

SOP pengolahan yang bersifat teknis dapat ditempatkan sebagai:

1. Lampiran Pedoman Implementasi PESONA Perikanan; Atau
2. Dokumen Teknis/Produk Turunan PESONA Perikanan.

Dengan demikian, apabila terdapat perubahan teknologi, proses, atau jenis produk, SOP dapat diperbarui tanpa harus mengubah keseluruhan Pedoman Implementasi PESONA Perikanan.

4.2.4 Pengolahan Higienis

Pengolahan higienis merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari standardisasi produk. Penerapan prinsip higiene bertujuan menjaga kondisi bahan baku, proses pengolahan, peralatan, lingkungan kerja, dan produk agar tetap memenuhi persyaratan kebersihan yang diperlukan. Dalam pelaksanaannya, perhatian diberikan pada:

1. Kebersihan Bahan Baku;
2. Kebersihan Peralatan;
3. Kebersihan Tempat Pengolahan;
4. Kebersihan Personal Pengolah;
5. Penanganan Bahan Selama Proses;
6. Pencegahan Kontaminasi;
7. Penyimpanan Bahan Dan Produk; Dan
8. Kebersihan Selama Proses Pengemasan.

Pengolahan higienis tidak hanya disampaikan melalui materi, tetapi harus dipraktikkan dan diamati secara langsung selama kegiatan pengolahan. Apabila ditemukan ketidaksesuaian, pendamping memberikan arahan perbaikan dan memastikan perbaikan tersebut dapat diterapkan oleh pelaku usaha.

Prinsip utama



Prinsip tersebut menjadi dasar pembentukan kebiasaan kerja yang lebih baik dalam kegiatan pengolahan.

4.2.5 Pengemasan

Pengemasan merupakan bagian dari pengembangan produk yang berfungsi tidak hanya sebagai pelindung produk, tetapi juga mendukung daya tarik dan pemasaran. Pemilihan kemasan mempertimbangkan karakteristik produk, proses distribusi, kebutuhan perlindungan produk, kemudahan penggunaan, dan kemampuan pelaku usaha. Pengembangan kemasan dapat mencakup:

1. Pemilihan Jenis Bahan Kemasan;
2. Kesesuaian Ukuran Kemasan;
3. Perlindungan Terhadap Produk;
4. Kemudahan Penyimpanan Dan Distribusi;
5. Tampilan Kemasan;
6. Informasi Produk;
7. Identitas Kelompok Atau Usaha; Dan
8. Kesesuaian Kemasan Dengan Target Pasar.

Penggunaan teknologi pengemasan dilakukan sesuai kebutuhan dan kemampuan kelompok. Apabila diperlukan, kelompok dapat memperoleh pendampingan dalam pemilihan maupun penggunaan teknologi pengemasan yang sesuai. Dalam pengembangan produk, kemasan dievaluasi bersama dengan produk sehingga perbaikan tidak hanya berorientasi pada proses produksi tetapi juga pada kesiapan produk untuk dipasarkan.

4.2.6. Jenama/Branding

Branding merupakan bagian dari pengembangan identitas produk agar produk olahan hasil perikanan memiliki identitas yang lebih jelas dan mudah dikenali oleh konsumen. *Branding* dapat dikembangkan melalui:

1. Nama Produk;
2. Identitas Visual;
3. Logo Atau Tanda Pengenal;
4. Desain Kemasan;
5. Informasi Produk; Dan
6. Komunikasi Nilai Atau Keunggulan Produk.

Pengembangan *branding* dilakukan dengan mempertimbangkan karakteristik produk dan target pasar. Identitas yang dibangun harus dapat merepresentasikan produk dan kelompok usaha secara konsisten. *Branding* juga mendukung pengembangan pemasaran karena produk yang telah memiliki identitas lebih mudah dikomunikasikan kepada calon konsumen, mitra, distributor, *offtaker*, maupun saluran pemasaran lainnya.

4.2.7 Evaluasi Produk

Evaluasi produk dilakukan setelah proses pengembangan, praktik, dan pendampingan untuk mengetahui apakah produk yang dikembangkan telah mengalami perbaikan dan memiliki peluang untuk dikembangkan lebih lanjut.Evaluasi dilakukan secara bertahap dan menjadi dasar bagi proses penyempurnaan produk.

Aspek evaluasi

Aspek	Hal yang Dilihat
Produk	Kualitas dan karakteristik produk
Proses	Konsistensi penerapan tahapan pengolahan
SOP	Kesesuaian pelaksanaan dengan SOP
Higiene	Penerapan kebersihan selama pengolahan
Kemasan	Fungsi, kesesuaian dan daya Tarik
Branding	Kejelasan identitas produk
Pasar	Respons dan peluang pemasaran
Usaha	Potensi pengembangan dan nilai tambah

Evaluasi dapat dilakukan melalui pengamatan proses, diskusi dengan pelaku usaha, *feedback* konsumen atau calon pasar, serta hasil pendampingan. Hasil evaluasi digunakan untuk menentukan tindak lanjut, antara lain:



Alur Standardisasi dan Inovasi Produk

Secara keseluruhan, proses standardisasi dan inovasi produk dalam PESONA Perikanan dapat digambarkan sebagai:



4.3 KELEMBAGAAN, KEMITRAAN DAN PEMBIAYAAN

Penguatan kelembagaan, kemitraan, dan pembiayaan merupakan bagian penting dalam keberlanjutan implementasi PESONA Perikanan. Pengembangan kapasitas dan produk tidak akan memberikan dampak yang optimal apabila pelaku usaha masih berjalan secara individual, memiliki akses pasar yang terbatas, dan belum memiliki jejaring kemitraan maupun akses pembiayaan yang memadai.

Oleh karena itu, PESONA Perikanan mendorong penguatan kelompok pengolah dan pemasar hasil perikanan (Poklahsar) sebagai wadah usaha, sekaligus membangun hubungan dengan berbagai pihak yang dapat mendukung pengembangan usaha, termasuk Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih (KDMP), perangkat daerah terkait, lembaga pembiayaan, calon mitra usaha, dan *offtaker*.

Pendekatan ini diarahkan agar kelompok tidak hanya mengikuti kegiatan pelatihan, tetapi memiliki kemampuan untuk mengorganisasi usaha, membangun jejaring, memperoleh akses pembiayaan, dan mengembangkan pasar.

4.3.1 Penguatan Poklahsar

Poklahsar merupakan salah satu unsur penting dalam pengembangan produk olahan hasil perikanan. Penguatan Poklahsar diarahkan agar kelompok tidak hanya berfungsi sebagai penerima kegiatan, tetapi menjadi pelaku utama dalam proses pengembangan produk dan usaha.

Penguatan dilakukan berdasarkan kondisi dan kebutuhan masing-masing kelompok.

Aspek penguatan Poklahsar

Penguatan dapat mencakup:

1. Penguatan Struktur Dan Pembagian Peran Kelompok;
2. Peningkatan Kemampuan Pengelolaan Kegiatan Usaha;
3. Penguatan Kerja Sama Antaranggota;
4. Peningkatan Kemampuan Produksi;
5. Penerapan Proses Pengolahan Yang Lebih Baik;
6. Pengembangan Produk;
7. Pengelolaan Kemasan Dan *Branding*;
8. Pengembangan Pemasaran;
9. Pengelolaan Hubungan Dengan Mitra; Dan
10. Peningkatan Kemampuan Mengakses Informasi Pembiayaan.

Penguatan kelembagaan dilakukan melalui pembinaan, coaching, FGD, praktik, dan pendampingan sesuai kebutuhan kelompok.

Arah Penguatan

Poklahsar diarahkan untuk berkembang dari kegiatan yang bersifat individual menuju kerja kelompok yang lebih terorganisasi, sehingga mampu:



Output:
Poklahsar yang lebih aktif, terorganisasi, dan memiliki kemampuan untuk mengembangkan kegiatan usaha secara berkelanjutan.

4.3.2 Kemitraan dengan Koperasi/ KDKMP

KDMP dapat menjadi salah satu mitra dalam pengembangan produk olahan hasil perikanan, terutama dalam menghubungkan produk kelompok dengan ekosistem ekonomi di tingkat desa/kelurahan.

Kemitraan dengan KDMP dikembangkan berdasarkan potensi dan kebutuhan masing-masing wilayah serta kesiapan produk dan kelompok.

Hubungan tersebut dapat diarahkan pada:

1. Pemasaran Produk;
2. Distribusi Produk;
3. Pengenalan Produk Kepada Konsumen;
4. Pengembangan Jaringan Usaha;
5. Penghubungan Dengan Pelaku Ekonomi Lainnya; Dan
6. Pengembangan Peluang Kerja Sama Usaha.

Dalam pelaksanaannya, kelompok perlu menyiapkan produk yang memiliki kualitas dan kemasan yang memadai sehingga lebih mudah ditawarkan kepada calon mitra.

Pola hubungan

Pola hubungan dapat dikembangkan secara bertahap:

Poklahsar → KDMP → Konsumen/Pasar

atau, sesuai kondisi wilayah:

Poklahsar → KDMP → Mitra Usaha → Konsumen

Kemitraan tidak harus menggunakan satu pola yang sama untuk seluruh kelompok. Bentuk kerja sama ditentukan berdasarkan kesepakatan dan peluang yang tersedia.

Output:
Terbangunnya hubungan kerja sama antara Poklahsar dengan KDMP sebagai salah satu saluran pengembangan pasar dan jejaring usaha.

4.3.3 Pengembangan Jejaring

PESONA Perikanan membutuhkan dukungan berbagai pihak karena pengembangan usaha tidak hanya berkaitan dengan proses produksi, tetapi juga menyangkut kelembagaan, pembiayaan, pemasaran, teknologi, dan pengembangan usaha. Jejaring dikembangkan dengan mempertemukan kebutuhan kelompok dengan pihak yang memiliki sumber daya atau peran yang relevan.

Pihak yang dapat menjadi bagian dari jejaring

Jejaring dapat melibatkan:

1. Perangkat Daerah Terkait;
2. Pemerintah Desa/Kelurahan;
3. Kdmp;
4. Lembaga Pembiayaan;
5. Pelaku Usaha;
6. Distributor;
7. Calon *Offtaker*;
8. Sektor Horeca;
9. Pelaku Ritel;
10. Komunitas Atau Jejaring Usaha; Dan
11. Pihak Lainnya Sesuai Kebutuhan.

Bentuk pengembangan jejaring

Pengembangan jejaring dapat dilakukan melalui:

1. Komunikasi Dan Koordinasi;
2. Focus Group Discussion;
3. Pertemuan Bisnis;
4. Pengenalan Produk;
5. Pertukaran Informasi;
6. Fasilitasi Hubungan Kelompok Dengan Calon Mitra;
7. Pengembangan Kerja Sama; Dan
8. Evaluasi Hubungan Kemitraan.

Jejaring tidak hanya dibangun untuk kegiatan PESONA pada saat implementasi, tetapi diarahkan menjadi hubungan yang dapat dimanfaatkan kelompok dalam pengembangan usaha selanjutnya.

Output:

Terbentuknya jejaring yang menghubungkan kelompok dengan pihak yang relevan untuk mendukung pengembangan produk, pembiayaan, dan pemasaran.

4.3.4 Peluang Pembiayaan melalui Kredit

Akses pembiayaan menjadi salah satu aspek penting dalam pengembangan usaha karena peningkatan kapasitas produksi dan pengembangan produk dapat membutuhkan tambahan modal. Dalam PESONA Perikanan, fasilitasi pembiayaan tidak berarti memberikan pembiayaan secara langsung kepada kelompok, tetapi membantu kelompok memperoleh informasi, kesiapan, dan akses kepada sumber pembiayaan yang sesuai.

Bentuk fasilitasi

Fasilitasi dapat meliputi:

1. Pemberian Informasi Mengenai Sumber Pembiayaan;
2. Pengenalan Skema Pembiayaan Yang Relevan;
3. Identifikasi Kebutuhan Modal Usaha;
4. Penguatan Kesiapan Administrasi Usaha;
5. Penghubungan Dengan Lembaga Pembiayaan;
6. Pendampingan Dalam Memperoleh Informasi Persyaratan; Dan
7. Pemantauan Perkembangan Akses Pembiayaan.

Kesiapan kelompok menjadi perhatian penting. Oleh karena itu, penguatan kelembagaan dan pengelolaan usaha pada tahap sebelumnya menjadi dasar untuk meningkatkan kesiapan kelompok dalam mengakses pembiayaan.

Prinsip fasilitasi

Fasilitasi pembiayaan dilakukan berdasarkan:



Keputusan pemberian pembiayaan tetap menjadi kewenangan lembaga pembiayaan sesuai ketentuan dan hasil penilaiannya.

Output:

Meningkatnya informasi dan kesiapan kelompok untuk mengakses pembiayaan serta terbukanya hubungan dengan lembaga pembiayaan yang relevan.

4.3.5 Pengembangan Hubungan dengan Offtaker

Offtaker merupakan calon pihak yang dapat menyerap atau membeli produk kelompok berdasarkan kesepakatan dan kebutuhan pasar. Pengembangan hubungan dengan *offtaker* dilakukan untuk mengurangi ketergantungan kelompok pada pemasaran secara individual dan membuka peluang pasar yang lebih stabil. Hubungan dengan *offtaker* dapat dikembangkan setelah kelompok memiliki produk yang cukup siap dari sisi kualitas, proses, kemasan, identitas, dan kemampuan produksi.

Tahapan pengembangan hubungan

Tahapan yang dapat dilakukan meliputi:

1. Identifikasi Calon *Offtaker*;
2. Pemetaan Kebutuhan Dan Karakteristik Pasar;
3. Penyiapan Informasi Produk;
4. Pengenalan Atau Presentasi Produk;
5. Komunikasi Kebutuhan Dan Kemampuan Produksi;
6. Pembahasan Bentuk Kerja Sama;
7. Uji Coba Pemasaran Atau Penyerapan Produk;
8. Evaluasi Hubungan; Dan
9. Pengembangan Kerja Sama Apabila Memberikan Manfaat Bagi Kedua Pihak.

Hubungan dengan *offtaker* perlu dibangun berdasarkan kesesuaian antara kemampuan kelompok dan kebutuhan pasar. Kelompok tidak diarahkan menerima permintaan pasar yang belum mampu dipenuhinya secara konsisten.

Penguatan Hubungan

Hubungan yang telah terbentuk perlu dipelihara melalui:

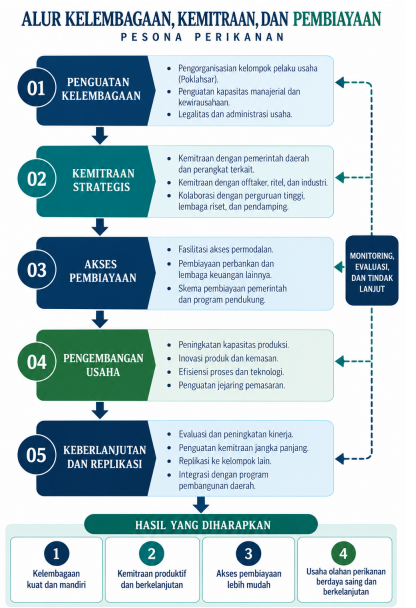
1. Konsistensi Kualitas;
2. Ketepatan Pemenuhan Pesanan;
3. Komunikasi;
4. Evaluasi;
5. Perbaikan Produk; Dan
6. Pengembangan Kerja Sama.

Dengan demikian, *offtaker* tidak hanya diposisikan sebagai pembeli produk, tetapi sebagai bagian dari jejaring pengembangan pasar kelompok.

Output:

Terbangunnya hubungan dengan calon atau mitra *offtaker* yang dapat mendukung perluasan pasar dan pengembangan usaha kelompok.

Diagram Alur Kelembagaan, Kemitraan dan Pembiayaan



BAB V

PENGEMBANGAN PASAR DAN USAHA

Pengembangan pasar dan usaha merupakan tahapan yang diarahkan untuk memastikan produk olahan hasil perikanan yang telah dikembangkan tidak berhenti pada tahap produksi, tetapi dapat diperkenalkan, dipasarkan, dan dikembangkan menjadi kegiatan usaha yang memiliki nilai ekonomi.

Dalam PESONA Perikanan, pengembangan pasar dilakukan dengan menghubungkan produk, identitas, informasi, promosi, jejaring pemasaran, dan calon pembeli atau *offtaker*. Pendekatan tersebut memungkinkan kelompok untuk memperluas akses pasar secara bertahap, baik melalui hubungan langsung maupun pemanfaatan media digital.

Salah satu instrumen pendukung yang dikembangkan adalah katalog digital sebagai media untuk mendokumentasikan dan memperkenalkan produk kelompok. Katalog tersebut menjadi bagian dari dukungan sistem informasi dan pemasaran, sekaligus dapat digunakan dalam komunikasi dengan calon mitra dan calon pembeli. Pengembangan pasar dilakukan sesuai kesiapan kelompok dan produk. Produk yang dipasarkan harus terlebih dahulu memperhatikan hasil pengembangan dan standardisasi pada tahap sebelumnya.

5.1 Jenama

Penjenamaan atau *Branding* merupakan proses membangun identitas produk agar produk olahan hasil perikanan memiliki ciri yang lebih jelas dan mudah dikenali oleh konsumen maupun calon mitra. Branding dalam PESONA Perikanan tidak berdiri sendiri, tetapi merupakan bagian dari pengembangan produk dan pemasaran. Identitas yang telah dibangun pada tahap standardisasi produk digunakan secara konsisten dalam kegiatan promosi dan pemasaran.

Unsur Jenama

Pengembangan *Jenama* dapat meliputi:

1. Nama Produk;
2. Identitas Kelompok Atau Usaha;
3. Logo Atau Identitas Visual;
4. Desain Kemasan;
5. Informasi Produk;
6. Keunggulan Atau Karakteristik Produk; Dan
7. Materi Komunikasi Pemasaran.

Identitas produk perlu disesuaikan dengan karakteristik produk dan sasaran pasar yang dituju.

Tujuan

Penjenamaan diarahkan untuk:

1. Meningkatkan Daya Tarik Produk;
2. Memberikan Identitas Yang Jelas;
3. Memudahkan Konsumen Mengenali Produk;
4. Meningkatkan Profesionalitas Tampilan Usaha; Dan
5. Mendukung Kegiatan Promosi Serta Pemasaran.

Output:

Produk memiliki identitas yang lebih jelas dan dapat digunakan secara konsisten dalam berbagai saluran pemasaran.

5.2 Katalog Digital

Katalog digital merupakan salah satu instrumen pendukung pemasaran dalam PESONA Perikanan. Katalog digunakan untuk mendokumentasikan, menampilkan, dan memperkenalkan produk olahan hasil perikanan yang dikembangkan oleh kelompok. Katalog digital juga dapat menjadi media informasi bagi calon konsumen, mitra, distributor, *offtaker*, maupun pihak lain yang membutuhkan informasi mengenai produk.

Informasi dalam katalog

Informasi produk dapat mencakup:

1. Nama Produk;
2. Nama Kelompok/Pelaku Usaha;
3. Foto Produk;
4. Deskripsi Singkat;
5. Jenis Atau Variasi Produk;
6. Kemasan;
7. Informasi Kontak;
8. Wilayah/Lokasi Kelompok; Dan
9. Informasi Lain Yang Relevan Untuk Pemasaran.

Isi katalog disesuaikan dengan kesiapan informasi masing-masing kelompok.

Fungsi katalog digital

Katalog digital dapat digunakan untuk:

1. Memperkenalkan Produk;
2. Mendokumentasikan Produk Kelompok;
3. Memudahkan Penyampaian Informasi Produk;
4. Mendukung Promosi;
5. Menjadi Bahan Komunikasi Dengan Calon Mitra;
6. Mendukung Pengembangan Jejaring Pemasaran; Dan
7. Menjadi Bagian Dari Dokumentasi Perkembangan Produk Pesona Perikanan.

Katalog digital perlu diperbarui apabila terdapat produk baru, perubahan kemasan, perubahan informasi kontak, atau perkembangan lain yang relevan.

Output:

Tersedianya katalog digital produk olahan hasil perikanan sebagai media informasi dan pendukung pemasaran.

5.3 Promosi

Promosi dilakukan untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dan memperluas jangkauan informasi mengenai produk yang dihasilkan oleh kelompok.

Promosi dapat dilakukan secara langsung maupun melalui media digital sesuai dengan kemampuan kelompok dan karakteristik pasar.

Bentuk promosi

Promosi dapat dilakukan melalui:
1. Pengenalan Produk Secara Langsung;
2. Kegiatan Pameran Atau Kegiatan Promosi;
3. Penyebaran Informasi Produk;
4. Media Sosial;
5. Katalog Digital;
6. Jaringan Kelompok Dan Mitra;
7. Komunikasi Dengan Calon Pembeli; Dan
8. Saluran Promosi Lain Yang Sesuai.

Materi promosi perlu menampilkan identitas produk secara konsisten serta menyampaikan informasi yang jelas mengenai produk.

Prinsip promosi

Promosi diarahkan untuk:

mengenalkan → menarik perhatian → membangun ketertarikan → menghubungkan dengan calon pembeli.

Promosi bukan hanya bertujuan meningkatkan jumlah informasi yang tersebar, tetapi harus mendukung terbentuknya peluang transaksi dan hubungan usaha.

Output:
Meningkatnya jangkauan informasi dan pengenalan produk kepada konsumen maupun calon mitra pemasaran.

5.4 Jejaring Pemasaran

Jejaring pemasaran merupakan hubungan antara kelompok dengan berbagai pihak yang dapat membantu memperluas akses dan saluran pemasaran produk. Pengembangan jejaring dilakukan berdasarkan karakteristik produk, kemampuan produksi, lokasi kelompok, dan peluang pasar.

Jejaring dapat dikembangkan melalui:

1. Koperasi/KDKMP
2. Distributor;
3. Pelaku Ritel;
4. Sektor Horeca;
5. Komunitas;
6. Pelaku Usaha Lainnya;
7. Marketplace Atau Saluran Digital;
8. Calon *Offtaker*; Dan
9. Pihak Lain Yang Relevan.

Mekanisme pengembangan jejaring

Pengembangan jejaring dilakukan melalui:



Hubungan yang telah terbentuk perlu dipelihara melalui komunikasi, konsistensi produk, dan pemenuhan kesepakatan.

Output:
Terbentuknya jejaring pemasaran yang dapat membuka akses pasar bagi produk kelompok.

5.5 Calon Pembeli

Calon *buyer/offtaker* merupakan pihak yang berpotensi membeli atau menyerap produk yang dihasilkan kelompok. Identifikasi calon *buyer/offtaker* dilakukan dengan memperhatikan kesesuaian antara produk yang tersedia dengan kebutuhan pasar. Tahapan pengembangan calon buyer/offtaker:

1. Mengidentifikasi Calon Pembeli;
2. Mengetahui Kebutuhan Dan Karakteristik Pasar;
3. Menyiapkan Informasi Produk;
4. Memperkenalkan Produk;
5. Melakukan Komunikasi;
6. Menyampaikan Kemampuan Produksi Kelompok;
7. Melakukan Uji Coba Pemasaran Apabila Memungkinkan;
8. Mengevaluasi Respons Calon Pembeli; Dan
9. Mengembangkan Hubungan Apabila Terdapat Kesesuaian.

Informasi dari calon *buyer/offtaker* juga dapat digunakan sebagai masukan untuk perbaikan produk, kemasan, jumlah produksi, maupun strategi pemasaran. Dengan demikian, hubungan dengan calon *buyer/offtaker* bersifat dua arah: kelompok menawarkan produk kepada pasar, sementara kebutuhan pasar menjadi masukan bagi pengembangan produk.

Output:
Tersedianya daftar dan jejaring calon *buyer/offtaker* serta terbukanya peluang penyerapan produk.

5.6 Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan tahap lanjutan setelah kelompok memiliki kapasitas, produk, identitas, dan akses pemasaran yang lebih baik. Pengembangan usaha diarahkan agar kegiatan pengolahan tidak berhenti pada produksi dalam skala kegiatan, tetapi dapat berkembang menjadi kegiatan usaha yang lebih berkelanjutan.

Aspek pengembangan usaha

Pengembangan usaha dapat meliputi:

1. Peningkatan Kapasitas Produksi;
2. Pengembangan Variasi Produk;
3. Peningkatan Kualitas;
4. Perbaikan Kemasan;
5. Penguatan *Branding*;
6. Perluasan Saluran Pemasaran;
7. Pengembangan Hubungan Dengan *Buyer/Offtaker*;
8. Pengembangan Jejaring Usaha;
9. Pemanfaatan Akses Pembiayaan; Dan
10. Peningkatan Kemampuan Pengelolaan Usaha.

Pengembangan dilakukan secara bertahap berdasarkan kemampuan kelompok. Peningkatan produksi

tidak dilakukan hanya berdasarkan target kuantitas, tetapi mempertimbangkan kemampuan kelompok untuk menjaga kualitas dan memenuhi kebutuhan pasar.

Pengembangan usaha berbasis pasar

Pola pengembangan usaha PESONA Perikanan dapat digambarkan sebagai:



BAB VI

MONITORING DAN EVALUASI

Monitoring dan evaluasi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari implementasi **PESONA Perikanan**. Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui perkembangan pelaksanaan, mengukur perubahan yang terjadi pada kelompok dan produk, mengidentifikasi hambatan, serta menentukan tindak lanjut yang diperlukan.

Monitoring dan evaluasi juga berfungsi memastikan bahwa PESONA Perikanan dapat terus digunakan setelah berakhirnya tahapan implementasi proyek perubahan. Dengan adanya mekanisme monitoring yang sederhana dan dapat dilakukan secara berkala, perangkat daerah maupun pendamping dapat mengetahui kelompok yang memerlukan penguatan lanjutan dan perkembangan hasil pengembangan produk. Monitoring dilakukan secara berkala selama proses pendampingan, sedangkan evaluasi dilakukan untuk melihat hasil dan perubahan dibandingkan dengan kondisi awal.

6.1 Tujuan Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi PESONA Perikanan bertujuan untuk:

1. Mengetahui Perkembangan Pelaksanaan Kegiatan Pada Kelompok;
2. Mengetahui Perkembangan Kapasitas Pelaku Usaha;
3. Memantau Pengembangan Dan Penerapan Produk;
4. Memantau Penerapan Sop Dan Pengolahan Higienis;
5. Memantau Perkembangan Kemasan Dan *Branding*;
6. Mengetahui Perkembangan Akses Pasar;
7. Mengetahui Perkembangan Akses Pembiayaan;
8. Memantau Perkembangan Kemitraan;
9. Mengidentifikasi Hambatan Dan Kebutuhan Pendampingan; Dan
10. Menyediakan Bahan Untuk Tindak Lanjut Dan Replikasi Pesona Perikanan.

6.2 Prinsip Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilaksanakan dengan prinsip:

a. Sederhana
Instrumen dapat digunakan oleh pelaksana dan pendamping tanpa membutuhkan sistem yang rumit.

b. Terukur
Perkembangan kelompok dicatat berdasarkan indikator yang dapat diamati atau dihitung.

c. Berkala
Monitoring dilakukan secara periodik sesuai kebutuhan dan perkembangan kegiatan.

d. Berbasis kondisi awal
Perubahan dilihat dengan membandingkan kondisi kelompok sebelum dan setelah mendapatkan intervensi PESONA.

e. Berorientasi tindak lanjut
Hasil monitoring tidak hanya menjadi dokumentasi, tetapi digunakan untuk menentukan kebutuhan perbaikan dan pendampingan berikutnya.

6.3 Indikator Monitoring dan Evaluasi utama monitoring

PESONA Perikanan diarahkan pada perkembangan kelompok, produk, penerapan standardisasi, akses pasar, pembiayaan, dan kemitraan. Format dasar indikator dapat menggunakan tabel berikut:

No.	Indikator	Baseline	Target	Realisasi	Keterangan
1	Kelompok dibina	...	...	...	...
2	Produk dikembangkan	...	...	...	...
3	Produk menerapkan SOP	...	...	...	...
4	Produk memiliki kemasan	...	...	...	...
5	Kelompok akses pasar	...	...	...	...
6	Kelompok akses pembiayaan	...	...	...	...
7	Kemitraan	...	...	...	...

Penjelasan indikator

1. **Kelompok dibina**
   Jumlah Poklahsar atau kelompok sasaran yang telah mendapatkan kegiatan penguatan kapasitas, coaching, dan/atau pendampingan PESONA.
2. **Produk dikembangkan**
   Jumlah produk yang telah dikembangkan, diperbaiki, atau didiversifikasi melalui proses PESONA.
3. **Produk menerapkan SOP**
   Jumlah produk yang proses pengolahannya telah menggunakan SOP yang ditetapkan atau digunakan dalam pengembangan produk.
4. **Produk memiliki kemasan**
   Jumlah produk yang telah memiliki kemasan yang sesuai dan mendukung pemasaran.
5. **Kelompok akses pasar**
   Jumlah kelompok yang telah memperoleh akses atau hubungan dengan saluran pemasaran, konsumen, mitra pemasaran, atau calon *buyer/offtaker*.
6. **Kelompok akses pembiayaan**

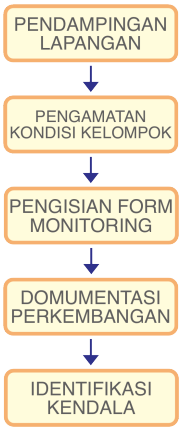
Jumlah kelompok yang telah memperoleh akses, fasilitasi, atau hubungan dengan sumber pembiayaan sesuai kebutuhan usaha.

7. **Kemitraan**
   Jumlah hubungan atau kerja sama yang terbentuk dengan mitra yang mendukung pengembangan produk, pembiayaan, pemasaran, atau usaha.

Catatan: kolom *Baseline*, *Target*, dan *Realisasi* diisi berdasarkan kondisi dan sasaran masing-masing periode implementasi. Pedoman ini tidak menetapkan angka baru yang tidak berasal dari kebutuhan atau dokumen perencanaan pelaksanaan.

6.4 Mekanisme Monitoring

Monitoring dilakukan melalui pengumpulan informasi dari kegiatan pendampingan dan perkembangan kelompok. Mekanisme monitoring dapat dilakukan melalui:



Monitoring dapat dilakukan oleh tim pelaksana sesuai pembagian tugas, terutama unsur yang melaksanakan monitoring lapangan dan evaluasi. Data hasil monitoring menjadi bahan bagi pengelola PESONA untuk menentukan apakah suatu kelompok:

1. Dapat Melanjutkan Pengembangan Secara Mandiri;
2. Membutuhkan Coaching;
3. Membutuhkan Pendampingan Teknis;
4. Membutuhkan Pengembangan Produk;
5. Membutuhkan Fasilitasi Pasar;
6. Membutuhkan Fasilitasi Pembiayaan; Atau
7. Membutuhkan Penguatan Kemitraan.

6.5 Form Monitoring PESONA Perikanan

Untuk menjaga agar monitoring dapat dilakukan secara konsisten, digunakan Form Monitoring PESONA Perikanan.

FORM MONITORING PESONA PERIKANAN

A. IDENTITAS KELOMPOK

Uraian	Keterangan
Nama Kelompok	
Desa/Kelurahan	
Kecamatan	
Nama Ketua	
Jumlah Anggota	
Produk Utama	
Tanggal Monitoring	
Nama Pendamping/Tim	

B. PERKEMBANGAN KELOMPOK

No.	Aspek	Kondisi Awal	Kondisi Saat Monitoring	Perkembangan/Keterangan
1	Kelembagaan kelompok			
2	Kapasitas SDM			
3	Proses pengolahan			
4	Penerapan SOP			
5	Higiene pengolahan			
6	Pengembangan produk			
7	Kemasan			
8	Branding			
9	Pemasaran			
10	Pembiayaan			
11	Kemitraan			

C. PERKEMBANGAN PRODUK

Uraian	Kondisi
Nama Produk	
Jenis Produk	
Status Produk	☐ Lama ☐ Perbaikan ☐ Produk Baru
SOP	☐ Ada ☐ Belum Ada ☐ Perlu Perbaikan
Pengolahan Higienis	☐ Sudah ☐ Sebagian ☐ Belum
Kemasan	☐ Sudah ☐ Perlu Perbaikan ☐ Belum

Uraian	Kondisi
Branding	☐ Sudah ☐ Perlu Perbaikan ☐ Belum
Potensi Pasar	☐ Tinggi ☐ Sedang ☐ Perlu Pengembangan
Calon Buyer/Offtaker	☐ Ada ☐ Dalam Penjajakan ☐ Belum Ada

D. AKSES PASAR DAN KEMITRAAN

Aspek	Kondisi/Perkembangan	Tindak Lanjut
Saluran pemasaran		
Promosi		
Katalog digital		
Jejaring pemasaran		
KDMP		
Calon Buyer/Offtaker		
Mitra lainnya		

E. AKSES PEMBIAYAAN

Aspek	Kondisi	Keterangan
Kebutuhan modal		
Informasi pembiayaan		
Kesiapan administrasi usaha		
Hubungan dengan lembaga pembiayaan		
Akses KUR/pembiayaan lainnya		
Kendala		

F. PERMASALAHAN DAN KEBUTUHAN PENDAMPINGAN

No.	Permasalahan	Kebutuhan	Rencana Tindak Lanjut	Penanggung Jawab
1				
2				
3				

G. KESIMPULAN MONITORING

Status perkembangan kelompok:

☐ Berkembang sesuai rencana
☐ Memerlukan penguatan
☐ Memerlukan pendampingan lanjutan
☐ Memerlukan intervensi khusus

Rekomendasi:

.....

.....

.....

Nama Pendamping/Tim: .....

Tanggal: .....

Tanda Tangan: .....

6.6 Evaluasi Hasil

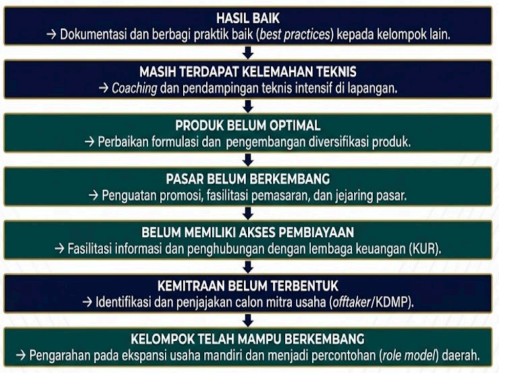
Evaluasi dilakukan berdasarkan hasil monitoring dan membandingkan kondisi awal dengan kondisi setelah pelaksanaan PESONA Perikanan. Evaluasi diarahkan untuk menjawab beberapa pertanyaan utama:

1. Apakah Kapasitas Kelompok Meningkat?
2. Apakah Terjadi Pengembangan Atau Perbaikan Produk?
3. Apakah SOP Telah Diterapkan?
4. Apakah Pengolahan Telah Dilakukan Secara Lebih Higienis?
5. Apakah Kemasan Dan *Branding* Mengalami Perbaikan?
6. Apakah Kelompok Mulai Memperoleh Akses Pasar?
7. Apakah Kelompok Memperoleh Informasi Atau Akses Pembiayaan?
8. Apakah Telah Terbentuk Kemitraan?
9. Apa Hambatan Yang Masih Dihadapi Kelompok?
10. Dukungan Apa Yang Masih Diperlukan?

Hasil evaluasi digunakan untuk menentukan keberlanjutan pendampingan dan menjadi bahan dalam pengembangan kelompok berikutnya.

6.7 Tindak Lanjut Hasil Monitoring dan Evaluasi

Hasil monitoring dan evaluasi menjadi dasar penyusunan tindak lanjut. Tindak lanjut dapat berupa:



Hasil monitoring tidak berhenti sebagai laporan, tetapi menjadi dasar untuk siklus perbaikan PESONA Perikanan.

6.8 Dokumentasi dan Pelaporan

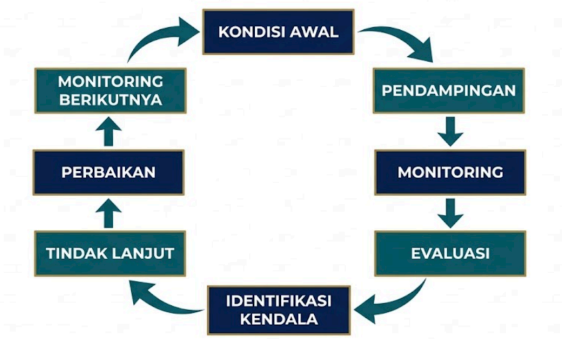
Setiap pelaksanaan monitoring dan evaluasi perlu didukung dokumentasi yang memadai. Dokumentasi dapat berupa:

1. Form Monitoring Pesona;
2. Foto Kegiatan;
3. Foto Produk;
4. Catatan Hasil Pendampingan;
5. Data Perkembangan Kelompok;
6. Data Produk;
7. Dokumentasi Kemasan Dan *Branding*;
8. Informasi Akses Pasar;
9. Informasi Kemitraan; Dan
10. Dokumen Tindak Lanjut.

Dokumentasi tersebut menjadi rekam jejak perkembangan kelompok sekaligus sumber informasi untuk evaluasi dan replikasi PESONA Perikanan.

6.9 Siklus Monitoring dan Evaluasi

Mekanisme monitoring dan evaluasi PESONA Perikanan pada dasarnya merupakan siklus yang berulang:



BAB VII

MEKANISME KEBERLANJUTAN PESONA

Keberlanjutan merupakan bagian penting dalam implementasi PESONA Perikanan agar pengembangan yang telah dilakukan tidak berhenti setelah berakhirnya tahapan proyek perubahan. Keberlanjutan diarahkan pada kemampuan perangkat daerah dan para pemangku kepentingan untuk melanjutkan pendampingan, pengembangan produk, penguatan kelembagaan, pengembangan pasar, serta memperluas penerapan PESONA pada kelompok lainnya.

Keberlanjutan PESONA Perikanan dilaksanakan melalui pembagian peran yang jelas antara Dinas Perikanan dan Peternakan sebagai pengampu, UPT sebagai unsur pendampingan dan monitoring, tim teknis sebagai unsur pengembangan produk dan standardisasi, serta stakeholder sebagai pendukung sesuai kewenangan dan sumber daya masing-masing.

Dengan mekanisme tersebut, PESONA tidak diposisikan sebagai kegiatan yang selesai pada satu periode, tetapi sebagai model yang dapat diterapkan, dievaluasi, disempurnakan, dan direplikasi.

7.1 Pengampu PESONA

Dinas Perikanan dan Peternakan Kabupaten Garut menjadi pengampu pelaksanaan dan keberlanjutan PESONA Perikanan. Sebagai pengampu, Dinas berperan menjaga agar mekanisme PESONA dapat terus digunakan dalam pembinaan dan pengembangan usaha pengolahan hasil perikanan. Peran pengampu meliputi:

1. Mengoordinasikan Pelaksanaan PESONA;
2. Menentukan Arah Pengembangan Sesuai Kebutuhan Pembangunan Perikanan;
3. Melakukan Pembinaan Terhadap Kelompok Sasaran;
4. Mengoordinasikan Dukungan Antarbidang Dan Unit Kerja;
5. Memfasilitasi Pengembangan Produk;
6. Memfasilitasi Penguatan Kelembagaan Dan Kemitraan;
7. Mendukung Pengembangan Akses Pasar Dan Pembiayaan;
8. Melakukan Monitoring Dan Evaluasi;
9. Mendokumentasikan Hasil Dan Praktik Baik; Dan
10. Mengembangkan Penerapan PESONA Pada Kelompok Berikutnya.

Pengampu tidak harus melaksanakan seluruh kegiatan secara langsung. Pelaksanaan dapat dilakukan melalui pembagian tugas kepada bidang, UPT, tim teknis, maupun melalui kolaborasi dengan stakeholder sesuai kebutuhan.

Prinsip Pengampu

Dinas berfungsi sebagai pengarah, koordinator, fasilitator, dan pengendali, sedangkan kelompok tetap menjadi pelaku utama dalam pengembangan produk dan usaha.

7.2 Peran UPT

UPT menjadi salah satu unsur penting dalam menjaga kesinambungan pendampingan karena memiliki kedekatan dengan kondisi wilayah dan pelaku usaha. Peran UPT terutama diarahkan pada pendampingan dan monitoring perkembangan kelompok.

Peran UPT meliputi:

1. Mengidentifikasi Perkembangan Kelompok Di Wilayah Kerja;
2. Melakukan Komunikasi Dengan Kelompok;
3. Memberikan Pendampingan Sesuai Kapasitas Dan Kebutuhan;
4. Memantau Penerapan Hasil Pembinaan;
5. Mengidentifikasi Permasalahan Kelompok;
6. Mendokumentasikan Perkembangan;
7. Menyampaikan Hasil Monitoring Kepada Dinas/Tim Terkait; Dan
8. Menindaklanjuti Kebutuhan Pendampingan Sesuai Arahan Dan Kewenangan.

UPT juga dapat menjadi sumber informasi awal apabila terdapat kelompok lain yang memiliki potensi untuk mengikuti penerapan PESONA. Dengan demikian, UPT menjadi salah satu mata rantai keberlanjutan PESONA di lapangan, terutama setelah kegiatan pendampingan intensif berakhir.

9.3 Peran Tim Teknis

Tim teknis berperan dalam menjaga kualitas aspek teknis PESONA, khususnya yang berkaitan dengan pengembangan produk dan standardisasi.

Peran tim teknis meliputi:

1. Memberikan Dukungan Teknis Pengolahan;
2. Membantu Pengembangan Dan Perbaikan Produk;
3. Mendukung Penerapan Sop;
4. Memberikan Masukan Terhadap Proses Pengolahan;
5. Mendukung Penerapan Pengolahan Higienis;
6. Memberikan Masukan Terhadap Pengemasan;
7. Mendukung Pengembangan Variasi Produk;
8. Melakukan Evaluasi Teknis Produk;
9. Mendokumentasikan Praktik Baik; Dan
10. Memberikan Rekomendasi Perbaikan Berdasarkan

Hasil Monitoring Dan Evaluasi.

Tim teknis dapat dilibatkan kembali apabila kelompok membutuhkan penguatan atau apabila terdapat produk baru yang dikembangkan. Dengan mekanisme ini, pengetahuan dan pengalaman yang diperoleh selama implementasi PESONA tidak berhenti pada kelompok pilot, tetapi dapat menjadi pengetahuan organisasi yang digunakan dalam pembinaan kelompok lainnya.

9.4 Peran Pemangku Kepentingan/ Kebijakan

Keberlanjutan PESONA membutuhkan dukungan lintas pihak karena pengembangan usaha tidak hanya berkaitan dengan aspek teknis pengolahan. Stakeholder berperan sesuai dengan tugas, fungsi, kewenangan, dan bentuk dukungan yang dapat diberikan. Pihak yang dapat terlibat antara lain:

Pemangku Kepentingan	Peran Pendukung
Bappeda	Dukungan dalam sinkronisasi perencanaan dan pengembangan program
Setda/Bagian Perekonomian	Penguatan koordinasi dan dukungan kebijakan/ekonomi daerah
Dinas Koperasi dan UMKM	Penguatan aspek usaha dan pengembangan UMKM
Dinas Perindustrian dan Perdagangan	Dukungan pengembangan usaha dan pemasaran
KDMP	Pengembangan jejaring ekonomi dan peluang pemasaran
Lembaga Pembiayaan	Informasi dan akses pembiayaan sesuai ketentuan
Mitra Pasar/Offtaker	Pengembangan akses dan penyerapan produk
Stakeholder lainnya	Dukungan sesuai kebutuhan dan kesepakatan

Kerja sama tidak harus berbentuk kegiatan bersama dalam setiap tahap. Bentuk keterlibatan disesuaikan dengan kebutuhan kelompok dan jenis dukungan yang diperlukan.

Pola Kolaborasi



Dengan pola tersebut, PESONA menjadi ruang kolaborasi untuk mempertemukan kebutuhan kelompok dengan sumber daya yang tersedia pada masing-masing stakeholder.

7.5 Mekanisme Replikasi

Replikasi merupakan mekanisme untuk memperluas penerapan PESONA kepada kelompok lain berdasarkan pengalaman dan pembelajaran dari kelompok yang telah mendapatkan pendampingan. Replikasi tidak dilakukan dengan menyalin seluruh kegiatan secara otomatis. Model yang telah diterapkan pada kelompok pilot terlebih dahulu dievaluasi untuk mengetahui bagian yang efektif, bagian yang perlu diperbaiki, serta aspek yang perlu disesuaikan dengan kondisi kelompok berikutnya.

Tahapan Replikasi



1. Kelompok Pilot

Kelompok yang telah mendapatkan penerapan PESONA menjadi sumber pembelajaran berdasarkan proses, hasil, kendala, dan praktik baik yang diperoleh.

2. Evaluasi

Dilakukan evaluasi terhadap perkembangan kapasitas, produk, SOP, kemasan, pemasaran, pembiayaan, dan kemitraan.

3. Perbaikan Model

Hasil evaluasi digunakan untuk menyempurnakan mekanisme pendampingan, instrumen, materi, maupun dokumen teknis yang digunakan.

4. Kelompok Berikutnya

Kelompok berikutnya dipilih berdasarkan kebutuhan dan potensi pengembangan dengan menggunakan mekanisme identifikasi dan pemetaan sebagaimana dijelaskan pada BAB III.

5. Replikasi

PESONA diterapkan kembali dengan melakukan penyesuaian berdasarkan karakteristik kelompok, produk, wilayah, dan kebutuhan masing-masing.

Dengan demikian, setiap kelompok baru tidak harus memulai dari nol, karena dapat memanfaatkan pengalaman, instrumen, SOP, materi, dan praktik baik yang telah dikembangkan sebelumnya.

7.6 Siklus Keberlanjutan PESONA

Keberlanjutan PESONA Perikanan dapat digambarkan sebagai siklus:



Siklus tersebut memastikan bahwa hasil implementasi PESONA dapat terus dimanfaatkan, dikembangkan, dan diperluas.

7.7 Dokumen Pendukung Keberlanjutan

Untuk menjaga keberlanjutan implementasi, dokumen yang telah dihasilkan selama penerapan PESONA dapat digunakan sebagai perangkat pendukung, antara lain:

1. Pedoman Implementasi Pesona Perikanan;
2. Sop Pengolahan Produk;
3. Instrumen Pemetaan Kelompok;
4. Modul/Materi Bimtek;
5. Form Monitoring Pesona;
6. Dokumentasi Produk Pilot;
7. Katalog Digital;
8. Dokumentasi Praktik Baik;
9. Data Kelompok Sasaran; Dan
10. Dokumen Hasil Evaluasi Dan Tindak Lanjut.

7.8 Penutup

Keberlanjutan PESONA Perikanan pada akhirnya tidak diukur hanya dari apakah kegiatan dilanjutkan setelah proyek perubahan selesai, tetapi dari apakah mekanisme yang telah dibangun dapat digunakan kembali, dikembangkan, dan direplikasi. Dengan Dinas Perikanan dan Peternakan sebagai pengampu, UPT sebagai unsur pendampingan dan monitoring, tim teknis sebagai pendukung pengembangan produk dan standardisasi, serta stakeholder sebagai bagian dari ekosistem kolaborasi, PESONA Perikanan dapat terus dikembangkan sesuai kebutuhan kelompok dan arah pembangunan daerah.

PESONA dimulai dari kelompok pilot, dipelajari melalui evaluasi, disempurnakan melalui pembelajaran, dan diperluas melalui replikasi. Dengan demikian, keberlanjutan PESONA bukan sekadar melanjutkan kegiatan, tetapi membangun mekanisme pembinaan yang dapat terus digunakan dan dikembangkan oleh Dinas Perikanan dan Peternakan Kabupaten Garut.



PEDOMAN IMPLEMENTASI

PESONA Perikanan

Penguatan Sistem Olahan dan Inovasi
Produk Perikanan Kabupaten Garut

Terima Kasih

Kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan, kontribusi, dan kolaborasi dalam penyusunan Pedoman Implementasi PESONA Perikanan.

Semoga pedoman ini dapat menjadi acuan bersama dalam mewujudkan nilai tambah produk perikanan, memperkuat kesejahteraan masyarakat, dan mendukung terwujudnya **Garut Hebat Berkelanjutan.**