

**LAPORAN  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**EMPOWERING MARKETING MELALUI PENDEKATAN PSIKOEDUKASI BAGI  
PETERNAK IKAN LELE DI BANJARBARU  
KALIMANTAN SELATAN**

**KERJASAMA FAKULTAS EKONOMI DAN FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN  
DAN KEGURUAN UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN MUHAMMAD ARSYAD  
AL-BANJARY**

**Oleh**

<b>Periyadi, SE.MM</b>	<b>NIDN : 1124048602</b>
<b>Dr. H. Jarkawi, M.Pd</b>	<b>NIDN : 0001046212</b>
<b>Husnurrofiq, SE.M.Si</b>	<b>NIDN : 1105036201</b>
<b>Junaidi, SE.MM</b>	<b>NIDN: 1106037801</b>
<b>Noorlalily Maulida</b>	<b>NIDN: 1119027801</b>
<b>Susiladewi, SE.,MH.MM</b>	<b>NIDN : 1106066401</b>
<b>Abdul Kadir. MS, SE.MM</b>	<b>NIDN:1116066502</b>
<b>Firdaus, SE.MM</b>	<b>NIDN: 1111097101</b>

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN (UNISKA)  
MUHAMMAD ARSYAD AL-BANJARY BANJARMASIN  
2019**

## HALAMAN PENGESAHAN PENGABDIAN DOSEN

**Judul pengabdian :** Empowering Marketing Melalui Pendekatan Psikoedukasi Bagi Peternak Ikan Lele Di Banjarbaru Kalimantan Selatan, Kerjasama Fakultas Ekonomi Dan Fakultas Ilmu Pendidikan Dan Keguruan Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary

**Kode>Nama Rumpun Ilmu :** 61201/ Manajemen

**Ketua Peneliti:**

a. Nama Lengkap : Periyadi, SE.MM  
b. NIK/NIDN : 061 604 894 / 1124048602  
c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli  
d. Program Studi : Ekonomi/Manajemen  
e. Nomor HP : 0822 5186 3710  
f. Alamat Surel (email) : periyadi582@gmail.com

**Anggota Peneliti/Pengabdian**

Nama Lengkap : 1. Dr. H. Jarkawi, M.Pd  
2. Husnurrofiq, SE.MM  
3. Junaidi, SE.MM  
4. Noorlatiyah Maulida, SE.MM  
5. Abdul Kadir MS, SE.MM  
6. Firdaus, SE.MM  
7. Susiladewi, SH, MH.MM

Lokasi Penelitian : Banjarbaru  
Waktu Pengabdian : 3 Hari  
Biaya Penelitian : Mandiri  
Sumber Dana : Mandiri



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi

Hj. Fanda Yuhanti, SE.MM  
NIK. 069809131

Banjarmasin, 25 Oktober 2019  
Ketua Peneliti,

Periyadi, SE.MM  
NIK. 061 604 894



Menyetujui,  
Kepala Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat

Dr. Nocol Listiyani, SH.MH  
NIK. 061 204 607

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan pengabdian ini.

Laporan pengabdian ini tim mengambil judul **Empowering Marketing Melalui Pendekatan Psikoedukasi Bagi Peternak Ikan Lele Di Banjarbaru Kalimantan Selatan. Kerjasama Fakultas Ekonomi Dan Fakultas Ilmu Pendidikan Dan Keguruan Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary**

Dengan hormat penulis sampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Yang terhormat Bapak Rektor Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary (UNISKA) melalui pusat penelitian UNISKA sehingga dapat memperlancar laporan pengabdian ini.

Penulis berharap semoga Allah SWT melimpahkan rahmat-Nya kepada kita semua, sehingga apa yang telah penulis tulis dan sampaikan dapat bermanfaat bagi lingkungan pendidikan kami dan masyarakat umumnya pada saat sekarang maupun pada saat yang akan datang.

Akhirnya kepada segenap pembaca, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kasih sayang dan memberkati kita semua, Amin.

Banjarmasin, 25 Oktober 2019  
Ketua Peneliti

Periyadi, SE.MM  
NIK. 061 604 894

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
RINGKASAN.....	vi
BAB I       PENDAHULUAN.....	1
1.1. Analisis Situasi.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
BAB II       TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN.....	4
2.1 Tujuan Kegiatan.....	4
2.2 Manfaat Kegiatan.....	4
BAB III      METODE PELAKSAAN KEGIATAN.....	5
3.1. Metode Pelaksanaan Kegiatan.....	5
3.2. Khalayak Sasaran.....	5
3.3. Pelaksanaan Kegiatan.....	5
3.3.1. Persiapan.....	5
3.3.2. Pelaksanaan Kegiatan.....	6
3.3.3. Pembuatan Laporan.....	7
BAB IV      HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN	
4.1. Karakteristik Sosial Ekonomi Pembudidaya.....	7
4.2. Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Lele.....	8
BAB V       KESIMPULAN	12

### DAFTAR PUSTAKA

### LAMPIRAN

- Lampiran 1. Susunan Organisasi Tim Peneliti dan Pembagian Tugas
- Lampiran 2. Biodata Ketua dan Anggota Peneliti
- Lampiran 3. Surat Pernyataan Ketua Peneliti
- Lampiran 4. Surat Tugas Pengabdian

Lampiran 5. Surat Ijin Pengabdian  
Lampiran 6. Photo Kegiatan

#### DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
Pemanfaatan Lahan	4
Biaya Penelitian	8

Rincian Biaya Untuk Pelaksanaan	8
Bahan Habis Pakai dan Peralatan	8
Biaya Perjalanan	9
Biaya Lain-Lain	9
Jadwal Pelaksanaan Penelitian	10

## **RINGKASAN**

### **Empowering Marketing Melalui Pendekatan Psikoedukasi Bagi Peternak Ikan Lele Di Banjarbaru Kalimantan Selatan. Kerjasama Fakultas Ekonomi Dan Fakultas Ilmu Pendidikan Dan Keguruan Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary**

Tujuan utama dalam pengabdian ini adalah untuk : (1) Membantu dan memberikan pemahaman kepada para peternak lele yang ada di Banjarbaru tentang pentingnya empowering dan strategi pemasaran yang baik dalam memasarkan hasil ternak budidaya ikan lele. (2) Memberikan pemahaman kepada para peternak lele dalam memanfaatkan sarana dan strategi pemasaran melalui Psikoedukasi yang diperlukan dalam menunjang kegiatan produksi dan proses pemasaran ikan lele.

Manfaat yang diharapkan dari program ini yakni: (1) Dengan melalui kegiatan ini diharapkan kegiatan produksi dan pemasaran yang dilakukan oleh para pembudidaya ikan lele yang ada di Banjarbaru dapat meningkat. (2) Dengan adanya pemberian pemahaman kepada para peternak/pembudidaya ikan lele ini diharapkan membantu mereka untuk dapat menggunakan sarana dan prasarana yang mereka miliki secara optimal seperti penggunaan media sosial serta pemahaman masyarakat secara luas akan pentingnya mengkonsumsi ikan lele.

**Kata Kunci : Empowering, Pemasaran, Psikoedukasi.**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Analisis Situasi

Konsumen lele sangatlah luas, tidak saja masyarakat pedesaan, namun juga masyarakat perkotaan. Seiring melemahnya daya beli masyarakat akibat berbagai tekanan ekonomi, lele semakin diminati. Tidak hanya kelas menengah ke bawah yang makan di warung-warung tenda dengan sambal terasi dan lalapan, tetapi telah merambah ke konsumen menengah atas.

Munculnya fenomena pecel lele kian mendongkrak citra lele di mata masyarakat di banjarbaru dan Kalimantan selatan pada khususnya. Selain harganya yang terjangkau, warung pecel lele ini banyak ditemui di pinggir-pinggir jalan. Bahkan Di Kalimantan selatan terutama didaerah banjarbaru, pecel lele menjadi santapan yang digemari oleh segenap masyarakat. Sebagai sumber protein murah, nilai gizi lele termasuk tinggi dan baik untuk kesehatan karena tergolong makanan dengan kandungan lemak relatif rendah dan mineral yang relatif tinggi.

**Tabel**  
**Kandungan Gizi Ikan lele**

	Kandungan Gizi
<b>Energi</b>	145 kalori.
<b>Protein</b>	15,45 gram.
<b>Lemak</b>	9,09 gram.
<b>Natrium</b>	65 miligram.
<b>Kolesterol</b>	82 miligram.
<b>Asam Lemak Jenuh</b>	2730 gram.

Sumber: Jurnal Pangan Dan Gizi.

Bisnis budidaya atau ternak ikan lele adalah salah satu peluang bisnis yang dapat memberikan keuntungan besar. Selain jenis ikan yang mudah dalam perawatannya, ikan lele juga menjadi salah satu ikan yang banyak dicari umumnya di Kalimantan Selatan. Meski perawatannya terbilang mudah, pemasaran ikan lele



menjadi sedikit lebih sulit, hal ini dimungkinkan oleh kurangnya pemahaman masyarakat akan perlunya mengkonsumsi ikan lele yang ternyata banyak sekali mengandung gizi yang diperlukan oleh manusia. Jika, budidayanya dalam skala kecil, mungkin memasarkan ikan lele akan menjadi lebih mudah, tapi bagaimana jika budidaya ikan lele yang dilakukan oleh peternak terus berkembang dan ikan lele yang dipanen semakin banyak, tentunya perlu untuk melakukan strategi pemasaran yang lebih baik.

Sistem pemasaran yang tepat dan mutakhir sangat penting bagi keberlangsungan usaha budidaya ikan lele. Budidaya ikan lele bisa dikembangkan dengan berbagai sistem pemasaran sehingga menghasilkan pendapatan yang besar. Seorang peternak bisa mempersiapkan segala macam bentuk pemasaran untuk mendapatkan hasil sebanyak dua kali lipat atau berkali-kali lipat dari sebelumnya. Sebaliknya tanpa sistem pemasaran dan pemahaman yang tepat tentunya hanya akan mendapatkan penghasilan yang kurang stabil, konstan, dan tidak bisa meledak dan tidak akan bisa mencapai target-target tertentu ketika tidak menerapkan sistem pemasaran yang tepat.

Sebagian besar para pembudidaya, usaha budidaya lele dapat dijadikan solusi alternatif untuk memperluas lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan keluarga terutama bagi mereka yang berpendidikan rendah dan tidak mempunyai pengalaman kerja. Walaupun manfaat yang dihasilkan dari usaha budidaya ikan lele cukup besar, akan tetapi ada berbagai masalah umum yang dihadapi sehingga menyebabkan usaha yang dijalannya tidak berkembang. Adapun permasalahan umum tersebut seperti modal usaha yang dimiliki relatif minim, lahan yang sempit dan metode pemasaran yang kurang tepat serta kurangnya pemahaman dikalangan masyarakat banjarbaru Kalimantan selatan akan besarnya kandungan gizi yang terdapat pada ikan lele. Untuk itu perlu kiranya bagi setiap pembudidaya mengetahui apasaja langkah yang tepat dalam meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan ikan lele, tentunya dengan memperhatikan dari sisi pentingnya seseorang dalam mengkonsumsi ikan lele yang kaya akan berbagai macam kandungan gizi yang dibutuhkan oleh tubuh.

**1.2.****Ru****musan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas, penulis merumuskan identifikasi masalah dari pengabdian yang dilakukan, yakni sebagai berikut:

1. Apa saja yang menjadi kendala yang dihadapi oleh para pembudidaya dalam hal melakukan penjualan hasil produk budidaya yang mereka jalankan.
2. Sejauh mana pemahaman dan pengetahuan pembudidaya dan masyarakat akan pentingnya konsumsi ikan lele.

## **BAB II**

### **TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN**

#### **2.1. Tujuan Kegiatan**

Adapun tujuan dalam kegiatan ini, yakni:

1. Membantu dan memberikan pemahaman kepada para peternak lele yang ada di Banjarbaru tentang pentingnya empowering dan strategi pemasaran yang baik dalam memasarkan hasil ternak budidaya ikan lele.
2. Memberikan pemahaman kepada para peternak lele dalam memanfaatkan sarana dan strategi pemasaran melalui Psikoedukasi yang diperlukan dalam menunjang kegiatan produksi dan proses pemasaran ikan lele.

#### **2.2. Manfaat Kegiatan**

Adapun manfaat yang diharapkan dalam kegiatan ini, yakni sebagai berikut:

1. Dengan melalui kegiatan ini diharapkan kegiatan produksi dan pemasaran yang dilakukan oleh para pembudidaya ikan lele yang ada di Banjarbaru dapat meningkat.
2. Dengan adanya pemberian pemahaman kepada para peternak/pembudidaya ikan lele ini diharapkan membantu mereka untuk dapat menggunakan sarana dan prasarana yang mereka miliki secara optimal seperti penggunaan media sosial serta pemahaman masyarakat secara luas akan pentingnya mengkonsumsi ikan lele.

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN KEGIATAN**

#### **3.1. Metode Pelaksanaan**

Adapaun metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu metode yang meliputi penyuluhan, pemberian pemahaman serta pendampingan terhadap para peternak/pembudidaya ikan lele dalam media pemasaran dan strategi pemasaran dengan pendekatan psikoedukasi yang dalam hal ini memberikan pemahaman kepada para peternak/pembudidaya serta masyarakat akan pentingnya untuk mengkonsumsi ikan lele yang sebetulnya banyak sekali mengandung gizi yang dibutuhkan oleh tubuh.

#### **3.2. Khalayak Sasaran**

Target utama dalam kegiatan pengabdian ini yakni para pelaku yang dalam hal ini adalah para peternak/pembudidaya ikan lele yang ada di Banjarbaru dan sekitarnya serta masyarakat secara luas pada umumnya.

#### **3.3. Pelaksanaan Kegiatan**

##### **3.3.1. Tahap Persiapan**

Adapun kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan pada tahap persiapan yaitu:

1. Penelusuran tempat/lokasi, dengan survey secara langsung ke target sasaran dalam kegiatan pengabdian ini.
2. Pembuatan proposal dan penyelesaian administrasi perijinan tempat atau lokasi pengabdian masyarakat.
3. Pembuatan modul atau bahan yang akan disampaikan ke target atau khalayak sasaran.
4. Penentuan waktu dan tempat akan pelaksanaan kegiatan ini.

##### **3.3.2. Pelaksanaan Kegiatan**

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan setelah semua perijinan dan persiapan peralatan sudah selesai dilakukan. Persiapan yang dilakukan melibatkan para mahasiswa/I Uniska Banjarmasin serta warga di wilayah Banjarbaru mulai dari perijinan, pembuatan modul, hingga menyiapkan segala sesuatunya dalam kegiatan pengabdian ini.. Alur dalam kegiatan pengabdian ini terbagi menjadi beberapa sub, yakni:

1. Kegiatan survey terlebih dahulu. Hal ini dilakukan untuk dapat memudah peserta pengabdian untuk melakukan kegiatan.
2. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara langsung terhadap para pelaku peternak/pembudidaya serta msasyarakat dengan cara bertatap muka.
3. Mengevaluasi hasil kegiatan.

### **3.3.3. Pembuatan Laporan Kegiatan**

1. Pembuatan Laporan Awal  
Pembuatan laporan awal disesuaikan dengan hasil yang telah dicapai selama melakukan kegiatan pengabdian.
2. Revisi Laporan  
Revisi laporan dilakukan apabila terjadi kesalahan pada pembuatan laporan awal.
3. Pembuatan Laporan Akhir  
Pembuatan laporan akhir dilakukan setelah melakukan revisi laporan agar dalam penyusunan laporan akhir diperoleh hasil yang lebih baik.

## **BAB IV**

### **HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN**

#### **4.1. Karakteristik Sosial Ekonomi Pembudidaya**

Usaha budidaya ikan lele diwilayah banjarbaru masih tergolong dalam usaha yang bersifat tipologi usaha budidaya kolam air tenang dalam skala mikro dengan luas lahan yang masih tergolong sangat sempit yakni hanya berkisar sekitar 32 m<sup>2</sup>. Begitupun dengan jumlah pembudidaya ikan lele diwilayah banjarbaru pada tahun 2019 tidak lebih dari 100 orang. Karakteristik social ekonomi pembudidaya diwilayah banjarbaru terdiri dari usia, pendidikan, pengalaman usaha, dan jumlah serta status kepemilikan lahan.

##### **1. Usia Pembudidaya**

Usia pembudidaya diketahui berada pada usia yang tergolong produktif yakni berkisar antara 35 sampai dengan 45 tahun. Pada usia produktif ini mereka diharapkan mampu menjalankan usaha budidaya ikan lele dengan baik, selain itu dengan usia yang produktif pembudidaya diharapkan mampu dan mengerti untuk dapat mengembangkan budidaya ikan lele sehingga mampu meningkatkan dan menambah penghasilan keluarga.

##### **2. Pendidikan Pembudidaya**

Pendidikan pembudidaya ikan lele diwilayah banjarbaru rata-rata hanya berkisar pada pendidikan setingkat SLTA. Hal ini dapat menjadikan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pemahaman mereka tentang keberhasilan dalam menjalankan usahanya terutama pemahaman tentang pentingnya memahami pemasaran yang cocok untuk mereka jalankan serta dari faktor psikologi mereka pun di khawatirkan kurang dapat memahami tentang pentingnya mengkonsumsi ikan lele yang diketahui banyak mengandung gizi dan manfaat bagi tubuh. Dengan tingkat pendidikan dan seringnya pembudidaya mengikuti pelatihan/penyuluhan tentang pembudidayaan ikan lele diharapkan dapat menjadi modal bagi pembudidaya itu sendiri terutama dalam menjalankan dan melakukan pemilihan saluran pemasaran

yang baik dan menguntungkan bagi pembudidaya, sehingga pembudidaya dapat memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya.

### **3. Pengalaman Usaha Pembudidaya**

Keberhasilan usaha budidaya ikan lele tidak hanya ditentukan oleh pendidikan saja, tetapi juga bisa ditentukan oleh pengalaman usaha dalam budidaya itu sendiri. Berdasarkan hasil penelusuran dalam kegiatan ini, didapat bahwa pengalaman yang dimiliki oleh sebagian besar pembudidaya ikan lele masih tergolong masih sangat rendah. Dengan adanya kegiatan pengabdian ini diharapkan para pembudidaya kedepannya mampu lebih baik lagi untuk dapat meningkatkan produktifitas dan kualitas produksi ikan lele sehingga dapat mempertahankan serta meningkatkan skala usaha yang mereka jalankan, serta dapat memperluas saluran pemasaran sehingga mampu meningkatkan pendapatan mereka.

#### **4.2. Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Lele**

Dalam mengendalikan dan menjalankan usaha yang dilakukan oleh pembudidaya ikan lele yang berada di wilayah banjarbaru agar terciptanya laba yang maksimal, melalui kegiatan ini team telah mencoba untuk memberikan pemahaman dan menguraikan strategi pemasaran yang sebaiknya diterapkan dengan tujuan meningkatkan penjualan ikan lele.

##### **1. Strategi Produk**

Dalam mengendalikan strategi produknya sebaiknya para pembudidaya lebih fleksibel dan dapat memenuhi persediaan semua jenis produk ikan lele. Karena pada dasarnya ikan lele merupakan komoditi yang terbilang cukup banyak dicari oleh para konsumen setiap harinya. Tidak hanya itu dalam menjalankan usaha penjualan ikan lele para pembudidaya diharapkan dapat memberikan penjelasan tentang kualitas dan manfaat dari mengkonsumsi ikan lele itu sendiri, beri motivasi konsumen dengan pendekatan (Personal Selling). Dengan hal tersebut diharapkan akan mendorong konsumen untuk lebih banyak lagi mengkonsumsi ikan lele. Pemilihan strategi tergantung pada sumber daya yang dimiliki para pembudidaya, keanekaragaman produk, tahap daur hidup, dan strategi pemasaran yang bersaing.

##### **2. Strategi Harga**

Penetapan harga yang diterapkan telah menetapkan harga sesuai kebijakan dalam hal lain maksudnya harga yang diterapkan lebih tidak terlalu mahal dari harga pesaing, hal ini tentu akan mempengaruhi konsumen. Harga merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli produk tentu harga juga menjadi faktor yang dapat membedakan produk lain dari tingkat harga yang ditawarkan, dari sini konsumen tentunya dapat mempertimbangkan pada tingkat harga mana yang sesuai keinginan mereka. Keputusan dalam menentukan harga adalah masalah yang cukup rumit dan harus diperhitungkan secara baik. Kebijaksanaan harga dilakukan agar dapat menguntungkan para pembudidaya. Kebijakan itu meliputi : keputusan harga jual, keputusan potongan harga, jenis potongan yang diberikan, besarnya potongan dan pada pembelian beberapa potongan harga. Dalam penetapan harga jual, seorang pembudidaya tentu akan berbeda dengan pembudidaya yang lain.

### **3. Strategi Tempat (Place)**

Tempat menjadi satu faktor dalam kesuksesan penjualan terutama tempat dan wilayah pembudidayaan ikan lele. Tempat pada dasarnya yang akan mempermudah konsumen memperoleh produk tersebut, penyebaran produk yang ingin dipasarkan akan lebih mudah didapatkan oleh konsumen. Pemilihan dalam menentukan tempat hendaknya harus mempertimbangkan beberapa hal yaitu:

- a. Strategis
- b. Sesuai dengan target pemasaran
- c. Mudah dijangkau
- d. Eyecatching (menarik perhatian konsumen)

Keempat hal tersebut tentu akan mempermudah menentukan sebuah lokasi yang nantinya menjadi tempat penjualan. Tempat pembudidayaan ikan lele di wilayah banjarbaru memang sudah mempunyai tempat yang cukup strategi dan sesuai target pemasaran, yang harus diperbaiki lagi dengan tingkat jangkauan dan minat perhatian konsumen. Di era modern sekarang cara mengatasi jangkauan dengan menggunakan pembelian media online atau media masa.

### **4. Strategi Promosi**



Promosi yang dilakukan oleh sebagian besar pembudidaya ikan lele diwilayah banjarbaru memang belum maksimal, maka hasil yang diperoleh juga tidak maksimal. Peningkatan penjualan ikan lele selanjutnya harus dapat mempertimbangkan penerapan strategi promosional mix dalam kegiatan promosinya.

Melalui penjualan atau promosi dengan menggunakan media massa baik itu secara online atau tidak maka diharapkan penjualan dan minat para konsumen akan kebutuhan konsumsi ikan lele juga akan semakin meningkat dengan sendirinya. Cara lain yang dapat digunakan para pembudidaya ikan lele untuk meningkatkan penjualan dengan kegiatan promosi juga dapat dilakukan dengan cara, yaitu sebagai berikut :

a. Pengiklanan Bisnis

Pada dasarnya sebagian pebisnis mempunyai paling tidak satu surat kabar atau majalah yang disebarluaskan untuk pelaku bisnis dan sebagian besar menyoroti masalah-masalah perusahaan, eksekutif, karyawan dan yang lainnya. Keuntungan dari periklanan bisnis adalah kemampuan memisahkan prospek puncak dari penjualan jasa. Kerugian dalam memasang iklan dalam jurnal bisnis adalah bahwa orang yang membaca publikasi ini tidaklah membaca iklan secara rinci seperti mereka membaca artikel seseorang.

b. Surat Kabar

Koran menjadi media terbesar sekitar 60% dari semua pengeluaran iklan, sangat efektif digunakan dalam media promosi, dengan harga yang cenderung tidak mahal dibandingkan iklan diradio atau televisi. Koran juga menjadi media yang mempunyai pembaca paling banyak. Pada sisi lain iklan koran mempunyai waktu hidup yang singkat.

c. Pengiklanan Point Of Sale

Papan nama outlet adaah salah satu sarana pengiklanan yang paling fundamental dan paling sering dipergunakan, penempatan yang efektif dan jarak pandang papan tanda merupakan hal yang esensial. Papan tanda hendaknya dapat dilihat dengan jelas dari dua arah yang berbeda oleh mereka yang melintas. Sarana iklan point of

sale ini biasanya sangat efektif menyebarkan kesadaran, menarik pelanggan baru dan memperkuat promosi penjualan.

d. Iklan Elektronik

Setiap yang disiarkan oleh radio atau televisi atau media sosial apapun dianggap sebagai media iklan elektronik, radio atau televisi swasta seperti Banjar Tv atau Duta Tv, sedangkan media sosial seperti facebook atau instagram. Jelas-jelas berhasil mencapai pemirsa dalam jumlah terbesar, tetapi juga menggunakan biaya yang cukup mahal. Media elektronik menawarkan kelebihan daya tarik emosional yang kuat dan sejumlah besar kesan yang ditimbulkannya dalam pasar.

Kegiatan ini akan menjadi cara kegiatan untuk meningkatkan penjualan ikan lele tetapi juga harus membuat perencanaan kegiatan promosi dengan sebaik-baiknya, dengan menyediakan budget khusus untuk pelaksanaannya. Karena promosi adalah alat untuk menarik minat konsumen dan sebagai senjata dalam persaingan pasar. Jika strategi marketing mix tersebut telah diterapkan dengan benar dan sempurna maka akan berdampak pada peningkatan dalam bentuk pencapaian target penjualan dan tentu akan merubah omset pendapatan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

Dalam rangka meningkatkan mutu dan kualitas serta peningkatan penjualan ikan lele sangat dibutuhkan kerjasama antara pembudidaya ikan lele dengan instansi atau dinas terkait seperti dinas perikanan dan dinas perdagangan. Kerjasama tersebut nantinya dilaksanakan dalam bentuk program-program atau kegiatan yang dapat meningkatkan kualitas serta peningkatan penjualan serta tingkat kesadaran masyarakat untuk dapat lebih mengkonsumsi ikan lele, seperti kegiatan penyuluhan, pelatihan serta bantuan dalam bentuk permodalan bagi para pembudidaya.

Program pengabdian ini telah dilaksanakan oleh tim Dosen dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi yang bekerjasama dengan Fakultas Ilmu Keguruan dan Pendidikan Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari telah membawa dampak yang positif bagi upaya peningkatan penjualan hasil budidaya peternak ikan lele serta memberikan penyuluhan akan pentingnya mengkonsumsi ikan lele yang dilakukan dengan pendekatan psikoedukasi bagi masyarakat serta pembudidaya itu sendiri. Dengan dilaksanakan program pengabdian ini pengetahuan serta keterampilan para pembudidaya dalam hal pemasaran hasil produk telah mengalami peningkatan serta mereka termotivasi untuk melakukan hal-hal yang mereka dapatkan dalam program ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2010. Statstk Perikanan Budidaya. Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya. Jakarta.
- Az-zarnuji, A.T. 2011. Analisis Efsiensi Budidaya Ikan Lele di Kabupaten Boyolali (Studi Kasus di Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali. Skripsi. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Feller, A., Shunk, D, and T. Callarman, 2006. *Value Chains Versus Supply Chains*. BPTrends. <http://www.ceibs.edu/knowledge/papers/images/20060317/2847.pdf>. Di Akses Tanggal 25 Januari 2012.
- Fauzi, S. 2008. Analisis Efsiensi Pemasaran Ikan Lele di Kecamatan Kapetakan, Kabupaten Cirebon. Skripsi. Insttut Pertanian Bogor. Bogor.
- Handayani, S.M dan I. Nurlaila. 2011. Analisis Pemasaran Lele di Kabupaten Klaten. Jurnal Sains Peternakan 9 (1) Jurusan Peternakan Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Sobirin, T. 2009. Efsiensi Pemasaran Pepaya (*Carica papaya L.*) di Kecamatan Subang Kabupaten Banyumas. Skripsi. Universitas Jenderal Soedirman. Purwokerto.
- Sumardjo, Firmansyah A. 2015. *Inovasi Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Sumber Daya Pangan di Sekitar Wilayah Operasional PT. Pertamina EP Asset 3 Subang Field*. Bogor (ID): CARE IPB.
- Targani D. 2015. *Pembenihan Lele secara Semi Alami dan Buatan*. BBI Haurgeulis

### SUSUNAN ORGANISASI TIM PENELITI DAN PEMBAGIAN TUGAS

No	Nama	NIK / NIDN	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (Jam/Minggu)	Uraian Tugas
1	Periyadi, SE. MM	061 604 894 / 1124048602	Ekonomi	18	Mengidentifikasi dan merumuskan masalah, membuat rencana model variable dan observasi
2	Dr. Jarkawi, M.Pd	0001046212	FKIP	12	Melaksanakan program penelitian, membuat modul bahan ajar
3	Husnurrofiq, SE.M.Si	1105036201	Ekonomi	12	Melaksanakan program penelitian, membuat modul bahan ajar
4	Junaidi, SE.MM	061 510 806	Ekonomi	12	Melaksanakan program penelitian, membuat modul bahan ajar
5	Norlaily Maulida, SE.MM	061 510 808	Ekonomi	12	Melaksanakan program penelitian, membuat modul bahan ajar
6	Susiladewi, SE., MH.,MM	1106066401	Ekonomi	12	Melaksanakan program penelitian, membuat modul bahan ajar
7	Abdul Kadir. MS., SE.,MM	1116066502	Ekonomi	12	Melaksanakan program penelitian, membuat modul bahan ajar
8	Firdaus, SE.MM	1111097101	Ekonomi	12	Melaksanakan program penelitian, membuat modul bahan ajar

## BIODATA KETUA PENELITIAN

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Periyadi, SE. MM
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Jabatan Fungsional	Staf Pengajar
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	061 604 894
5	NIDN	1124048602
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Puruk Cahu, 24 April 1986
7	E-mail	Periyadi582@ymail.com
9	Nomor Telepon/HP	0822 5186 3710
10	Alamat Kantor	Jl. Adhyaksa No.2 Kayu Tangi Banjarmasin
11	Nomor Telepon/Faks	(0511) 6246242
12	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = ... orang; S-2 = ... orang; S-3 = ... orang
13	Mata Kuliah yg Diampu	1) Teknik Proyeksi Bisnis
		2) Studi Kelayakan Bisnis
		3) Perekonomian Indonesia
		4) Manajemen Pemasaran
		5) Manajemen Perbankan
		6) Manajemen Keuangan

### B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	<b>Stienas Banjarmasin</b>	<b>Uniska Banjarmasin</b>	
Bidang Ilmu	<b>Ekonomi/Manajemen</b>	<b>Ekonomi/MSDM</b>	
Tahun Masuk-Lulus	<b>2008-2012</b>	<b>2012-2015</b>	
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi			
Nama Pembimbing/Promotor			

### C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir (Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2019	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Kerja Karyawan Pt. Grafika Wangi Kalimantan	MANDIRI	
2	2019	Pengaruh Faktor	APBU UNISKA	Rp. 6.000.000,-

		Internal Dan Eksternal Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan (Uniska) Muhammad Arsyad Al-Banjary Banjarmasin		
3	2018	Pengaruh Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Disdukcapil Kabupaten Murung Raya Provinsi Kalimantan Tengah	MANDIRI	
4	2018	Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Dinas Ketenagakerjaan Dan Transmigrasi Kabupaten Murung Raya Provinsi Kalimantan Tengah	MANDIRI	
5	2018	Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Masyarakat Pada Dinas Kependudukan Dan Pencatatan Sipil Di Kabupaten Murung Raya	MANDIRI	
6	2017	Faktor Kinerja Yang Mempengaruhi Produktivitas Karyawan Pt Grafika Wangi Kalimantan	MANDIRI	
7	2017	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Travel	MANDIRI	

		Ijejala Banjarmasin		
8	2017	Pengaruh Budaya Organisasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Banjarmasin Post Group (B.Post)	APBU UNISKA	Rp. 6.000.000,-
9	2017	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan (Study Kasus Pada Pt. Grafika Wangi Kalimantan)	APBU UNISKA	Rp. 6.000.000,-
Dst.				

\* Tuliskan sumber pendanaan baik dari APBU Uniska maupun dari sumber lainnya.

#### D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2018	Kegiatan Pemberdayaan dan Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Ide dan Inovasi Baru Produk Dari Bahan Dasar Pisang Untuk Ibu-Ibu Di Kampung Purun Kelurahan Palm Banjarbaru	MANDIRI	
2	2018	Penguatan Ekonomi Kreatif Bagi Masyarakat Di Kelurahan Murung Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya Provinsi Kalimantan Tengah	MANDIRI	
3	2017	Kegiatan	APBU UNISKA	Rp. 3.000.000,-



		Pemberdayaan Peningkatan Ekonomi Keluarga Melalui Pelatihan Pembuatan Produk Dari Bahan Dasar Pisang Untuk Ibu-Ibu Rumah Tangga Di Kelurahan Gambut		
4	2016	Pemberdayaan Usaha Ekonomi Produktif Bagi Masyarakat Miskin Di Kelurahan Murung Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya	MANDIRI	

#### E. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	Manajemen Operasional I & II	2019	68	CV. Budi Agung
2	Studi Kelayakan Bisnis	2018	65	CV. Budi Agung
3	Teknik Proyeksi Bisnis	2018	65	CV. Budi Agung
4	Manajemen Keuangan	2017	62	CV. Budi Agung
6	Manajemen Perbankan	2017	65	CV. Budi Agung
Dst.				

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Proposal Penelitian Dosen UNISKA.

Banjarmasin, Oktober 2019  
Pengusul,

( Periyadi, SE.MM )



## BIODATA ANGGOTA PENELITI

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Hj.Farida Yulianti, SE.MM
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Lektor Kepala
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	
5	NIDN	1121076901
6	Tempat dan Tanggal Lahir	
7	E-mail	faridayulianti33@yahoo.co.id
9	Nomor Telepon/HP	085951185854
10	Alamat Kantor	Jl. Adhyaksa No.2 Kayu Tangi Banjarmasin
11	Nomor Telepon/Faks	(0511) 6246242
12	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = ... orang; S-2 = ... orang; S-3 = ... orang
13	Mata Kuliah yg Diampu	
		Dst.

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Proposal Penelitian Dosen UNISKA.

Banjarmasin, September 2018  
Pengusul,

(Hj.Farida Yulianti, SE.MM)



## Biodata Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Junaidi, SE. MM
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Jabatan Fungsional	Staf Pengajar
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	061 510 806
5	NIDN	1106037801
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Pematang Panjang, 06 Maret 1978
7	E-mail	
9	Nomor Telepon/HP	
10	Alamat Kantor	Jl. Adhyaksa No.2 Kayu Tangi Banjarmasin
11	Nomor Telepon/Faks	(0511) 6246242
12	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = ... orang; S-2 = ... orang; S-3 = ... orang
13	Mata Kuliah yg Diampu	1) Pengantar Manajemen
		2) Ekonomi Industri
		3)
		Dst.

### B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi			
Bidang Ilmu			
Tahun Masuk-Lulus			
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi			
Nama Pembimbing/Promotor			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Proposal Penelitian Dosen UNISKA.

Banjarmasin, Oktober 2019  
Pengusul,

( Junaidi, SE.MM )



## Biodata Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Noorlaily Maulida,SE.,MM
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Staf Pengajar
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	061 510 808
5	NIDN	1119027801
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Pelaihari,19 Februari 1978
7	E-mail	
9	Nomor Telepon/HP	
10	Alamat Kantor	Jl. Adhyaksa No.2 Kayu Tangi Banjarmasin
11	Nomor Telepon/Faks	(0511) 6246242
12	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = ... orang; S-2 = ... orang; S-3 = ... orang
13	Mata Kuliah yg Diampu	1) Pengantar Manajemen
		2) Manajemen Pemasaran 2
		3)
		Dst.

### B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi			
Bidang Ilmu			
Tahun Masuk-Lulus			
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi			
Nama Pembimbing/Promotor			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Proposal Penelitian Dosen UNISKA.

Banjarmasin, Oktober 2019  
Pengusul,

( Noorlaily Maulida, SE.MM )





## BIODATA ANGGOTA

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Abdul Kadir. Ms, S.E.,M.M
2	Jenis Kelamin	Laki - Laki
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli (AA)
4	NIP/NIK/identitas lainnya	06180210 69
5	NIDN	1116066502
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Tanah Grogot, 15 Juni 1965
7	E-mail	Kadirabdul8452@gmail.com
8	Nomor Telepon/HP	085393543165
9	Alamat Kantor	Jln.Adhyaksa No.2 Kayutangi Banjarmasin
10	Lulusan yang Telah Dihilangkan	S1. Manajemen
11	Mata Kuliah yang Diampu	1. Pengantar Ilmu Ekonomi EKM 2008 2. Pengantar Eko. Pembangunan EKM 307 3. Manajemen Perbankan EKM 322 4. Ekonomi Pembangunan EKM 2020 5. Sistem Ekonomi Indonesia SPK 205 6. Azas – Azas Manajemen SPK 306 7. 8. 9.

### A. Riwayat Pendidikan

Pendidikan	S-1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	STIMI Banjarmasin	UNISKA Banjarmasin	-
Bidang Ilmu	Manajemen	Manajemen	
Tahun Masuk-Lulus	1991	2017	
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Peranan Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Industri Kerajinan Rotan Tanah Toraja Banjarmasin	Pengaruh Motivasi Intrinsik Dan motivasi Ekstrinsik Terhadap Kinerja Pegawai (Studi Pada PT. Permata Financa Cabang Banjarmasin)	
Nama Pembimbing/Promotor	Drs H. Mursid Drs. Sulaiman	1. Dr. Hj. Rahmi Widyanti 2. Dr. Hj.Sulastini	

### B. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah

No				(juta Rp)
1				
2				

**C. Pengalaman Pengabdian Dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (juta Rp)
1	2018	Kegiatan Pemberdayaan dan Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Ide dan Inovasi Baru Produk Dari Bahan Dasar Pisang Untuk Ibu-Ibu Di Kampung Purun Kelurahan Palm Banjarbaru	MANDIRI	
2				

**D. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation) dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1.			
2			
3			
4			

**E. Publikasi Artikel dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun
1	Analisis Pengaruh Motivasi Intrinsik dan Ektrinsik Terhadap Kinerja Karyawan PT. Permata Finance Banjarmasin	Jieb : Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis <a href="http://ejurnal.stie.pancasetia.ac.id/index.php/jieb">http://ejurnal.stie.pancasetia.ac.id/index.php/jieb</a>	JIEB, Jilid 4, No 2, Juli 2018 ISSN Online 2615-2134
2	Pengaruh Kemampuan dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Kelurahan Puruk Cahu Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya	Jurnal Riset Inspirasi Manajemen Dan Kewirausahaan <a href="http://ejurnal.stimibjm.ac.id/index.php/RIMK/article/view/20p/">ejurnal.stimibjm.ac.id/index.php/RIMK/article/view/20p/</a>	Volume 2 No. 2 Edisi September 2018 ISSN: 2549-3477 e-ISSN: 2623-1077
3			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan usul dana penelitian APBU Uniska MAB Banjarmasin Tahun Anggran 2019

Banjarmasin, 7 Desember 2019

Anggota,

ABDUL KADIR. MS, S.E.,M.M

NIDN/NIDK 1116066502

## Biodata Ketua/Anggota Penelitian

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Firdaus, S.E., M.M.
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Jabatan Fungsional	-
4	Pangkat dan Golongan	Penata Muda Tingkat I, III/b
5	NIK	06 1801 1059
6	NIDK	1111097101
7	Tempat dan Tanggal Lahir	Banjarmasin, 11 September 1971
8	E-mail	ampuh53@gmail.com
9	Nomor Telpon/HP	081351304671
10	Alamat Kantor	Jl. Adhyaksa No. 2 Kayu Tangi Banjarmasin
11	Nomor Telpon	081250316852
12	Luluasan yang Telah dihasilkan	S-1 = Orang; S-2 = 0 orang; S-3 = 0 orang
Mata Kuliah yang diampu		1. Perekonomian Indonesia
		2. -
		Dst

### B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin	Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin	-
Bidang Ilmu	Ilmu Ekonomi Manajemen	Ilmu Ekonomi Manajemen	-
Tahun Masuk-Lulus	2011-2014	2014-2016	-
Judul	Strategi Bersaing untuk meningkatkan Pelayanan Pada CV. Ampuh Palm Utama Halida Tours dan Travel	Pengaruh Motivasi dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Tanjung Selatan Makmur Jaya	-
Nama Pembimbing/Pro motor	1. Farida Yulianti, SE, MM 2. Lamsah. SE, MM	1. Dr. Hj. Rahmi Widyanti. M.Si 2. Dr. Khuzaini, MM	

Banjarmasin,

**Firdaus, S.E., M.M.**

**NIK.06 1801 1059**

## SURAT PERNYATAAN PENELITI / PELAKSANA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Periyadi, SE.MM

NIK/NIDN : 061 604 894

Pangkat/Golongan : Penata Muda Tingkat I / IIIb

Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

Dengan ini menyatakan bahwa laporan pengabdian saya dengan judul Empowering Marketing Melalui Pendekatan Prakoedukasi Bagi Peternak Ikan Lele Di Banjarbaru Kalimantan Selatan, Kerjasama Fakultas Ekonomi Dan Fakultas Ilmu Pendidikan Dan Keguruan Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh UNISKA atau institusi lainnya.

Bila mana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenarnya.

Banjarmasin, 25 Oktober 2019  
Ketua Peneliti



  
Periyadi, SE.MM  
NIK. 061 604 894



## SURAT TUGAS

Nomor: 315/UNISKA-P2M/IX/2019

Kepala Pusat Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin memberikan tugas kepada:

Nama : Periyadi, S.E., M.M.  
Dr. H. Jarkawi, M.Pd.  
Husnurrofiq, S.E., M.M.  
Junaidi, S.E., M.M.  
Noorlaily Maulida, S.E., M.M.  
Abdul Kadir MS, S.E., M.M.  
Firdaus, S.E., M.M.  
Susiladewi, S.E., M.H., M.M.

Pekerjaan : Dosen

Unit Kerja : Fakultas Ekonomi dan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Keperluan : Melaksanakan Pengabdian Dana Mandiri dengan judul:  
"Empowering Marketing Melalui Pendekatan Psikoedukasi bagi Peternak Ikan Lele di Banjarbaru Kalimantan Selatan (Kerjasama Fakultas Ekonomi dan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari)"

Waktu : 1 - 3 Oktober 2019

Tempat : Pembudidaya Ikan Lele Banjarbaru

Demikian Surat Tugas ini dibuat agar dapat dipergunakan seperlunya.

Dikeluarkan di: Banjarmasin  
Pada Tanggal : 30 September 2019

Kepala,



Dr. Nurul Listiyani, S.H., M.H.  
NIK. 06 1204 607





