

Pelatihan Pengolahan Kerupuk Cumi Sebagai Produk Inovatif dan Penguatan Strategi Pemasaran di Desa Molotabu

Tineke Wolok¹, Dewi Nuryanti Fazrin², Shindy Hamidah Manteu³,
Sumrin^{4*}, Atma Jaya Salman Muin⁵

¹ Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo

^{2,5} Jurusan Budidaya Perairan, Fakultas Kelautan dan Teknologi Perikanan,
Universitas Negeri Gorontalo

^{3,4} Jurusan Teknologi Hasil Perikanan, Fakultas Kelautan dan Teknologi Perikanan,
Universitas Negeri Gorontalo

* sumrin@ung.ac.id

Abstrak

Desa Molotabu memiliki potensi hasil laut yang melimpah dengan mayoritas masyarakat berprofesi sebagai nelayan, terutama penghasil cumi. Potensi tersebut menjadi peluang pengembangan produk olahan bernilai ekonomi berupa kerupuk cumi. Metode pelaksanaan KKN tematik dilakukan melalui survei lokasi, sosialisasi, dan pelatihan. Hasil survei menunjukkan pemanfaatan cumi masih dominan dijual segar sehingga nilai tambah produk belum optimal. Oleh karena itu, dilakukan pelatihan pengolahan cumi menjadi kerupuk meliputi proses pembuatan, pengemasan, dan pemasaran. Kegiatan ini meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam mengembangkan produk olahan berbasis perikanan yang bernilai jual.

Kata Kunci: inovasi produk, Desa Molotabu, manajemen, cumi

Pendahuluan

Desa Molotabu merupakan salah satu desa di Kecamatan Kabila Bone, Kabupaten Bone Bolango, yang memiliki potensi sumber daya perikanan karena berada di wilayah pesisir. Selain itu, sebagian besar masyarakat desa ini berprofesi sebagai nelayan dan menggantungkan hidup dari hasil tangkapan laut. Potensi hasil laut menjadi peluang bagi masyarakat untuk mengembangkan produk olahan bernilai ekonomi, salah satunya melalui pemanfaatan cumi sebagai bahan baku kerupuk. Pemanfaatan cumi hanya sebatas dalam bentuk mentah atau olahan sederhana untuk konsumsi rumah tangga, hal sesuai dengan pernyataan Jumiati *et al.*, (2019) cumi-cumi segar akan lebih cepat membusuk dan tidak tahan lama tanpa mendapatkan perlakuan apapun. Daging cumi-cumi (*Loligo sp.*) memiliki kelebihan dibanding dengan hasil laut lain, tidak ada tulang belakang, mudah dicerna, memiliki rasa yang khas serta mengandung semua jenis asam amino yang diperlukan tubuh. Cumi-cumi segar akan lebih cepat membusuk dan tidak tahan lama tanpa mendapatkan perlakuan apapun.

Produk olahan cumi dinilai mudah dikembangkan dan memiliki peluang ekonomi karena dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan yang lebih menarik dan bernilai jual. Hasil penelitian Jumiati *et al.*, (2019) kerupuk cumi memiliki nilai proksimat yaitu kadar air 9,6%; lemak 2,4%; protein 16,2% dan karbohidrat 70,33%. Produk olahan memiliki nilai tambah karena memiliki masa simpan yang lebih lama dan memiliki peluang pasar yang lebih luas serta menjadi solusi strategis untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga sekaligus memperkuat ketahanan ekonomi lokal.

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu upaya strategis dalam meningkatkan keterampilan masyarakat di bidang pengolahan hasil perikanan melalui pendekatan edukatif dan praktik langsung. Program pemberdayaan ini difokuskan pada masyarakat Desa Molotabu berprofesi sebagai nelayan. Kegiatan pelatihan diversifikasi produk hasil perikanan diberikan kepada kelompok ibu-ibu nelayan dengan tujuan meningkatkan kemampuan mereka dalam mengolah hasil tangkapan menjadi produk olahan yang memiliki nilai tambah, nilai ekonomi yang lebih tinggi serta menjadi produk unggulan desa untuk membuka peluang usaha baru, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi ketergantungan terhadap pihak luar.

Selain pelatihan diversifikasi produk, kegiatan ini juga mencakup pelatihan strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengolah dan memasarkan hasil perikanan secara kreatif, inovatif, dan bernilai tambah. Pelatihan ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai teknik pemasaran produk, pengemasan yang menarik, pemanfaatan media digital, serta pengembangan usaha berbasis potensi lokal sehingga dapat meningkatkan daya saing produk dan pendapatan masyarakat pesisir.

Tujuan dalam kegiatan ini yaitu meningkatkan kapasitas dan keterampilan masyarakat desa dalam mengolah hasil perikanan secara kreatif dan inovatif sehingga memiliki nilai jual dan daya saing; mendorong terbentuknya produk unggulan desa berbasis potensi lokal yang dapat dikembangkan menjadi usaha berkelanjutan; serta memberikan pelatihan dan pendampingan teknis dalam pengolahan, serta pemasaran.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada hari Kamis 30 April 2026 di Desa Molotabu Kecamatan Kabila Bone, Kabupaten Bone Bolango. Kegiatan pengabdian dilakukan secara beberapa tahapan: 1) Sosialisasi; 2) Pelatihan; 3) pendampingan dan 4) Evaluasi.

Sosialisasi

Sebelum melakukan sosialisasi, langkah pertama dilakukan oleh tim adalah melakukan observasi lokasi untuk mendata masyarakat terutama kelompok usaha perempuan, potensi hasil pertanian dan perikanan. Observasi ini dilakukan untuk mendapatkan data awal dan identifikasi permasalahan tambahan yang di desa. Selanjutnya tim melakukan pertemuan dengan metode FGD (*Focus Group Discussion*) bersama Kepala Desa, aparat Desa dan karang taruna untuk menyampaikan program kegiatan dan solusi dari hasil observasi, untuk mendapatkan kesepakatan bersama dan dukungan dari Desa.

Kegiatan sosialisasi dilakukan dengan pemberian materi terkait pengenalan potensi lokal perikanan, kandungan gizi bahan baku, serta peluang pengembangan produk olahan.

Pelatihan

Pelatihan yang akan dilakukan dalam kegiatan KKN tematik ini, yaitu pengolahan cumi menjadi produk kerupuk cumi, bertujuan untuk memberikan keterampilan kepada masyarakat dalam mengolah hasil perikanan lokal menjadi produk olahan yang bernilai tambah. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan masyarakat dalam memanfaatkan bahan baku yang tersedia di sekitar menjadi produk alternatif yang inovatif, tahan lama, dan memiliki potensi pasar.

Evaluasi dan Keberlanjutan Program

Pertama evaluasi pemahaman materi melalui pre-test dan post-test sederhana terkait pemahaman masyarakat terhadap pengolahan produk. Kedua evaluasi partisipasi masyarakat dalam mencoba membuat produk-produk berbahan baku lokal dengan bantuan dan pendampingan TIM KKN.

Target sasaran dalam pengabdian ini yaitu masyarakat (ibu-ibu rumah tangga) Desa Molotabu, Kecamatan Kabila Bone, Kabupaten Bone Bolango. Pihak-pihak yang terlibat dalam pengabdian antara lain Dosen Universitas Negeri Gorontalo sebagai fasilitator pengabdian, Mahasiswa Universitas Negeri Gorontalo sebagai pelaksana kegiatan pengabdian, Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi (Disperindagkop) Provinsi Gorontalo sebagai narasumber dalam mendukung kegiatan pengabdian.

Hasil dan Pembahasan

Pelatihan pengolahan dan strategi manajemen pemasaran di Desa Molotabu, Kecamatan Kabila Bone, menunjukkan bahwa potensi lokal desa pesisir dapat dikembangkan menjadi produk UMKM bernilai ekonomi. Desa Molotabu memiliki potensi perikanan karena berada di wilayah pesisir Kabupaten Bone Bolango, yang berhadapan dengan Teluk Tomini. Potensi tersebut dapat menjadi dasar pengembangan produk olahan berbasis hasil laut, khususnya cumi, agar masyarakat tidak hanya menjual hasil tangkapan dalam bentuk segar, tetapi juga mampu menghasilkan produk bernilai tambah.

Pelatihan Pengolahan Cumi

Pelatihan pengolahan cumi menjadi kerupuk ikan dilakukan, karena potensi cumi yang melimpah. Kerupuk ikan merupakan salah satu jenis makanan ringan yang sudah cukup dikenal oleh masyarakat, jenis ikan sebagai bahan baku utama pada pembuatan kerupuk ikan sangat berpengaruh terhadap warna, tekstur dan rasa kerupuk ikan (Kaewmanee *et al.*, 2015). Seperti halnya pada kerupuk cumi yang mempunyai rasa dan *performance* yang khas bila dibandingkan dengan kerupuk ikan lainnya.



Gambar 1. Tahapan pengolahan kerupuk cumi

Dilihat dari aspek ekonomis, usaha kerupuk ikan/cumi merupakan bisnis yang sangat menguntungkan. Peluang pasar dalam negeri maupun ekspor untuk komoditi ini masih sangat terbuka. Hal ini dikarenakan kerupuk ikan/cumi merupakan konsumsi sehari-hari masyarakat sehingga permintaan untuk kerupuk ikan/cumi relatif stabil bahkan cenderung mengalami kenaikan. Selain mampu meningkatkan pendapatan bagi pengusaha, usaha ini juga mampu membantu meningkatkan pendapatan penduduk sekitar yang akhirnya berpengaruh pada perekonomian daerah (Salampessy et al., 2012).



Gambar 2. Sosialisasi dan pelatihan pengolahan kerupuk cumi

Hasil pelatihan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam pengolahan cumi menjadi produk kerupuk. Sebelum pelatihan, sebagian masyarakat umumnya masih memanfaatkan hasil laut secara sederhana dan belum sepenuhnya memahami proses pengolahan cumi yang terstandar. Setelah mengikuti pelatihan, peserta memperoleh pemahaman mengenai tahapan produksi, mulai dari pemilihan bahan baku, pembersihan cumi, penghalusan bahan, pencampuran adonan,

pengukusan, pengeringan, penggorengan, hingga pengemasan. Tahapan tersebut penting karena mutu kerupuk dipengaruhi oleh kualitas bahan baku, komposisi adonan, lama pengukusan, proses pengeringan, dan suhu penggorengan (Filardi *et al.*, 2025).

Pelatihan ini juga mendorong lahirnya inovasi produk UMKM berbasis hasil laut. Cumi yang sebelumnya hanya dipasarkan dalam bentuk mentah dapat diolah menjadi kerupuk cumi yang memiliki daya simpan lebih lama, mudah dikemas, serta menarik untuk dijual sebagai makanan ringan dan oleh-oleh khas desa pesisir. Inovasi produk seperti ini penting karena mampu memperluas pilihan produk lokal, meningkatkan nilai jual bahan baku, serta membuka peluang usaha baru bagi masyarakat desa.

Melihat dari aspek ekonomi, kerupuk cumi memiliki prospek untuk dikembangkan sebagai usaha mikro. Pengolahan cumi menjadi kerupuk dapat meningkatkan nilai tambah karena produk olahan memiliki harga jual yang lebih stabil dibandingkan bahan mentah. Ramli *et al.* (2019) menjelaskan bahwa usaha kerupuk cumi memiliki potensi keuntungan dan nilai tambah yang layak dikembangkan. Dengan demikian, kegiatan pelatihan di Desa Molotabu tidak hanya memberikan keterampilan teknis, tetapi juga dapat menjadi sarana peningkatan pendapatan rumah tangga dan penguatan ekonomi lokal.

Pelatihan Manajemen Pemasaran

Pelatihan manajemen pemasaran, peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya strategi produk, harga, promosi, dan distribusi. Produk pengolahan kerupuk cumi perlu memiliki ciri khas yang membedakannya dari produk lain, misalnya dari segi rasa, tekstur, bentuk, ukuran kemasan, merek, dan label. Strategi harga juga perlu mempertimbangkan biaya bahan baku, tenaga kerja, kemasan, transportasi, dan keuntungan yang diharapkan. Dengan perhitungan harga yang tepat, pelaku UMKM dapat menjaga keberlanjutan usaha dan menghindari kerugian dalam pengolahan kerupuk cumi.



Gambar 3. Kerupuk Cumi

Selain pemasaran, pelatihan ini juga menekankan pentingnya manajemen usaha. Inovasi UMKM tidak cukup hanya menghasilkan produk baru, tetapi harus diikuti dengan pencatatan biaya produksi, penentuan harga jual, pengelolaan bahan baku, pembagian

tugas produksi, dan evaluasi kualitas produk. Dengan pencatatan sederhana, pelaku UMKM dapat mengetahui modal yang digunakan, jumlah produksi, hasil penjualan, keuntungan, dan kebutuhan pengembangan usaha. Hal ini penting agar usaha kerupuk cumi dapat berjalan secara berkelanjutan.

Strategi promosi menjadi bagian penting dalam memperluas jangkauan pemasaran. Pelaku UMKM perlu memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp, Facebook, Instagram, dan *marketplace* sederhana untuk memperkenalkan produk kepada konsumen. Pemasaran digital dapat membantu produk desa dikenal lebih luas, tidak hanya di lingkungan sekitar, tetapi juga di luar Kecamatan Kabila Bone. Febripratama *et al.* (2023) menegaskan bahwa *digital marketing*, *branding*, dan inovasi produk dapat meningkatkan daya saing UMKM makanan olahan.

Kegiatan ini juga memiliki nilai pemberdayaan masyarakat, melalui pelatihan, masyarakat Desa Molotabu memperoleh ruang untuk belajar, berdiskusi, dan mempraktikkan secara langsung proses pengolahan hasil laut menjadi produk bernilai ekonomi. Kegiatan pengabdian masyarakat berbasis potensi lokal dapat meningkatkan keterampilan masyarakat, sehingga menumbuhkan semangat berwirausaha, serta memperkuat partisipasi masyarakat dalam pembangunan ekonomi desa. Hatu *et al.* (2025) menjelaskan bahwa pelatihan produk, pemasaran, dan manajemen bisnis dapat meningkatkan kapasitas masyarakat Desa Molotabu dalam mengelola usaha mikro berbasis hasil laut.

Tabel 1. Implikasi Kegiatan terhadap Inovasi Masyarakat Desa Molotabu

Aspek Inovasi	Hasil yang Dicapai
Inovasi Produk	Pelatihan menghasilkan alternatif produk olahan berbasis cumi yang memiliki nilai jual lebih tinggi dibandingkan bahan baku mentah.
Inovasi Proses Produksi	Peserta memahami tahapan produksi yang lebih sistematis, higienis, dan berorientasi pada mutu produk.
Inovasi Pemasaran	Peserta diarahkan untuk menggunakan merek, kemasan menarik, media sosial, dan jaringan pemasaran lokal sebagai strategi penjualan.
Inovasi Manajemen Usaha	Pelaku UMKM mulai diarahkan untuk mencatat biaya produksi, menghitung harga jual, dan mengevaluasi keuntungan usaha.

Secara keseluruhan, pelatihan pengolahan kerupuk cumi dan strategi manajemen pemasaran memberikan dampak positif terhadap peningkatan inovasi UMKM di Desa Molotabu. Kegiatan ini sangat membantu masyarakat dalam memanfaatkan potensi lokal, sehingga meningkatkan keterampilan pengolahan hasil laut, memperkuat pemahaman pemasaran, dan membuka peluang usaha baru. Agar hasil kegiatan pengolahan kerupuk cumi lebih berkelanjutan, diperlukan pembentukan kelompok usaha, pendampingan legalitas usaha, peningkatan kualitas kemasan, penguatan promosi digital, serta kerja sama dengan berbagai pihak dalam memperluas jaringan pemasaran.

Kesimpulan

Pelatihan pengolahan kerupuk cumi dan strategi manajemen pemasaran di Desa Molotabu, Kecamatan Kabila Bone, memberikan dampak positif bagi pengembangan UMKM. Kegiatan ini meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengolah cumi

menjadi produk kerupuk yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Selain itu, pelatihan pemasaran membantu pelaku UMKM memahami pentingnya kemasan, merek, harga, promosi, dan penggunaan media sosial untuk memperluas pasar. Dengan adanya inovasi produk dan strategi pemasaran yang tepat, kerupuk cumi berpotensi menjadi produk unggulan desa.

Secara keseluruhan, kegiatan ini dapat meningkatkan kreativitas, jiwa wirausaha, dan peluang pendapatan masyarakat. Namun, diperlukan pendampingan lanjutan agar usaha kerupuk cumi dapat berkembang secara berkelanjutan.

Ucapan Terimakasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Negeri Gorontalo (LPPM UNG) atas dukungannya dalam kegiatan pengabdian melalui program KKN Tematik Tahap I Tahun 2026 yang diwujudkan dalam kontak pelaksanaan kegiatan nomor 650/UN47/HK.02/2026.

Referensi

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Bone Bolango. (2024). Kecamatan Kabila Bone Dalam Angka 2024. BPS Kabupaten Bone Bolango.
<https://bonebolangokab.bps.go.id/id/publication/2024/09/26/5269bboao45f130b53a97945/kecamatan-kabila-bone-dalam-angka-2024.html>
- Fardhilah, et al. (2022). Strategi pemasaran dalam meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 45–53.
- Febripratama, Avini, T., Saputra, I., Putri, M. K., & Imamfajri, S. (2023). Inovasi digital sosialisasi strategi digital marketing dan inovasi produk untuk meningkatkan daya saing UMKM kerupuk ikan khas Palembang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
<https://jurnal.inf.co.id/index.php/jurnalpengabdian/article/view/387>
- Filardi, T., Pratama, R. I., Andriani, Y., & Rostini, I. (2025). Faktor-faktor pengolahan yang memengaruhi mutu organoleptik kerupuk cumi-cumi. *Jurnal Fish Protech*.
<https://ojs.uho.ac.id/index.php/jfp/article/view/50422>
- Hayati. (2021). Kapasitas Perempuan Pengolah Hasil Pertanian Berbasis Kedelai dalam Mendukung Diversifikasi Pangan Rumah Tangga di Kota Mataram. *Prosiding SAINTEK LPPM Universitas Mataram*, 3(1), 374–386.
<http://jurnal.lppm.unram.ac.id/index.php/prosidingsaintek/article/view/240>
- Hatu, R. A., Hatu, D. R. R., Bangga, B., Suaib, G. E. P., Nur, S., Andi, S. R. P., Nasri, M. A., Bakari, N., Damopolii, I., Rahim, N., Nento, N., Su'a, S. I., Qobliyah, H., Said, A., Karim, P., Hasan, A., & Hidiya, A. D. K. (2025). Pemberdayaan nelayan melalui inovasi kerupuk ikan sebagai usaha mikro di Desa Modelomo. *Sosiologi: Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 160–172.
<https://ejurnal.fis.ung.ac.id/index.php/sjppm/article/download/350/51/1034>
- Jumiati, Ratnasari D., Sudianto A. (2019). Pengaruh Penggunaan Ekstrak Kunyit (*Curcuma domestica*) terhadap Mutu Kerupuk Cumi (*Loligo* sp.). *Jurnal Ilmiah Perikanan dan Kelautan*, 11(1), 55–61.

- Kaewmanee, T, T.T. Karrila and S.Benjakul. 2015. Effects of fish species on the characteristics of fish cracker. *J. International Food Research*, 22(5), 2078-2087.
- Ramli, Setiawan, B., Santoso, I., & Mustaniroh, S. A. (2019). Analisis kelayakan usaha dan nilai tambah kerupuk cumi-cumi. *Jurnal Keuangan dan Bisnis*, 17(1), 32-50.
<https://journal.ukmc.ac.id/index.php/jkb/article/download/19/18/138>
- Salampessy, R. B. S., Permadi, A., & Haluan, J. (2012). Kajian analisis pengembangan pengolahan hasil perikanan di Kabupaten Serang. *Jurnal Ilmu Pertanian dan Perikanan*, 1(1), 9-16.