

***PELATIHAN PENGOLAHAN CUMI-CUMI BAGI KELOMPOK
PEMBERDAYAAN UMKM JEMAAT GPM NOLLOTH***

**¹⁾Grace Fredriksz, ²⁾Join R. Luturmas, ³⁾Febiola Matuankotta, ⁴⁾Marie Ch. Tahalele,
⁵⁾Alvian Sapulette, ⁶⁾Harold Hurspuny, ⁷⁾Andrie Ch. Salhuteru, ⁸⁾Jessy J. Hahury,
⁹⁾Poserattu V. Alvonso, ¹⁰⁾Ashwin Siahainenia**
1,2,3,4,5,6,7,8,9,¹⁰⁾Politeknik Negeri Ambon
¹⁾gracefredriksz@gmail.com

ABSTRAK

Desa Nolloth di Kecamatan Saparua Timur memiliki potensi besar pada sektor perikanan, khususnya hasil tangkapan cumi-cumi. Namun, pemanfaatan hasil laut ini masih terbatas pada penjualan bahan mentah dengan nilai ekonomi yang rendah. Pengabdian ini bertujuan untuk memberdayakan kelompok UMKM Jemaat GPM Nolloth melalui pelatihan pengolahan cumi menjadi sambal cumi kemasan. Metode pelaksanaan meliputi pendekatan partisipatif, pelatihan teknis pengolahan dan pengemasan produk, edukasi sanitasi, pemasaran digital, serta pembentukan kelompok produksi kecil. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta, terbentuknya produk siap jual, serta munculnya komitmen berkelanjutan dari jemaat. Pelatihan ini tidak hanya meningkatkan nilai jual cumi, tetapi juga mendorong kewirausahaan berbasis potensi lokal dan ketahanan ekonomi masyarakat pesisir. Program ini diharapkan menjadi model pemberdayaan yang dapat direplikasi pada komunitas serupa di wilayah lain.

Kata kunci: sambal cumi; UMKM; pemberdayaan masyarakat; pelatihan pengolahan

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional, khususnya dalam penciptaan lapangan kerja dan pemberdayaan masyarakat lokal. Nolloth salah satu desa yang berada pada Kecamatan Saparua Timur, yang dibatasi oleh Selat Seram di sebelah Utara dan Laut Banda di sebelah Selatan (Kecamatan Saparua Dalam Angka, 2019). Desa Nolloth berada di wilayah pesisir

yang potensi sumber daya alam laut sangat melimpah, salah satunya adalah hasil tangkapan cumi-cumi. Namun, realita di lapangan menunjukkan bahwa cumi-cumi yang ditangkap oleh nelayan setempat umumnya hanya dijual dalam bentuk segar dengan harga jual yang rendah dan mudah rusak jika tidak segera dikonsumsi atau diawetkan.

Minimnya pengetahuan masyarakat tentang pengolahan produk berbahan dasar cumi menyebabkan nilai tambah dari hasil laut ini belum optimal. Salah satu solusi strategis yang dapat diterapkan adalah mengolah cumi menjadi produk olahan siap konsumsi yang memiliki daya tahan lebih lama, seperti sambal cumi. Produk ini selain digemari oleh berbagai kalangan karena rasanya yang khas dan gurih, juga memiliki prospek pasar yang luas baik di tingkat lokal maupun regional.

Jemaat GPM Nolloth sebagai bagian dari komunitas yang aktif dalam pemberdayaan ekonomi melalui kelompok UMKM, menjadi mitra strategis dalam pelaksanaan program pelatihan ini. Melalui pendekatan berbasis komunitas (*community-based development*), pelatihan ini diharapkan mampu memberdayakan warga jemaat, khususnya kaum ibu dan remaja gereja, untuk mengolah hasil laut menjadi produk unggulan lokal. Kegiatan ini juga menjadi bagian dari upaya pemberdayaan ekonomi jemaat yang sejalan dengan misi pelayanan sosial gereja.

Desa Nolloth terletak di Kecamatan Saparua Timur, Kabupaten Maluku Tengah, Provinsi Maluku, secara geografis desa ini kaya akan sumber daya laut. Masyarakat desa sebagian besar menggantungkan hidupnya pada sektor perikanan, baik sebagai nelayan tangkap maupun pengolah hasil laut skala kecil.

Salah satu komoditas laut yang cukup melimpah di perairan sekitar Desa Nolloth adalah cumi-cumi. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Maluku Tengah tahun 2019 menyatakan bahwa produksi cumi-cumi pada Tahun 2018 sebesar 151,86 ton. Keberadaan cumi di wilayah ini sangat dipengaruhi oleh kondisi laut yang produktif, dengan arus laut yang mendukung dan ketersediaan plankton yang menjadi makanan alami bagi cumi. Dengan potensi ketersediaan cumi yang melimpah dan berkelanjutan, Desa ini memiliki peluang besar untuk mengembangkan industri rumahan berbasis hasil laut, sehingga dapat menciptakan sumber pendapatan alternatif bagi keluarga, mengurangi ketergantungan terhadap penjualan bahan mentah dengan nilai rendah, mendorong

munculnya produk khas desa yang memiliki daya saing pasar, serta menumbuhkan semangat wirausaha di kalangan masyarakat. Oleh karena itu, pengolahan cumi menjadi sambal cumi kemasan bukan hanya solusi ekonomi, tetapi juga bagian dari strategi ketahanan pangan dan penguatan ekonomi berbasis potensi lokal.

Meskipun memiliki potensi hasil laut yang besar, khususnya cumi-cumi, namun pemanfaatannya masih belum maksimal. Beberapa permasalahan yang dihadapi masyarakat, baik dari sisi produksi maupun distribusi, antara lain sebagai berikut:

1. Penjualan Masih Berbasis Bahan Mentah

Sebagian besar nelayan atau rumah tangga menjual cumi dalam bentuk mentah tanpa proses pengolahan lebih lanjut. Hal ini membuat harga jual cumi sangat tergantung pada kondisi pasar saat itu, dengan fluktuasi harga yang tajam. Dalam kondisi panen berlimpah, harga cumi bisa jatuh karena minimnya daya tampung pasar lokal.

2. Tidak Adanya Pengolahan Pasca Panen

Tidak banyak rumah tangga atau UMKM yang mengolah cumi menjadi produk siap konsumsi seperti abon, dendeng, atau sambal. Padahal, produk olahan ini memiliki nilai jual yang jauh lebih tinggi dan daya simpan yang lebih lama. Minimnya keterampilan teknis dan pengetahuan pengolahan pangan menjadi kendala utama.

3. Keterbatasan Fasilitas Penyimpanan dan Pendinginan

Cumi adalah komoditas laut yang cepat rusak jika tidak segera diolah atau disimpan dalam suhu rendah. Sayangnya, masyarakat Desa Nolloth umumnya tidak memiliki fasilitas penyimpanan seperti freezer atau cold box, sehingga banyak cumi yang dijual tergesa-gesa atau bahkan dibuang jika tidak laku.

4. Minimnya Akses ke Pasar yang Lebih Luas

Cumi segar umumnya hanya dipasarkan di lingkungan sekitar atau pasar tradisional lokal. Tidak ada sistem distribusi yang menjangkau wilayah yang lebih luas, dan mayoritas masyarakat belum memiliki akses terhadap pemasaran digital atau platform penjualan online.

5. Kurangnya Pengetahuan tentang Nilai Tambah dan Branding Produk

Masyarakat belum banyak memahami pentingnya nilai tambah dalam pengolahan cumi. Tidak ada strategi pencitraan produk lokal (branding), desain kemasan, atau pengemasan higienis yang mendukung pemasaran. Padahal, produk olahan cumi dari daerah lain telah mampu menembus pasar nasional dengan kemasan menarik dan harga premium.

6. Keterbatasan Modal dan Akses ke Pelatihan Teknis

Banyak warga memiliki niat untuk berwirausaha, namun terkendala pada minimnya modal, serta belum pernah mengikuti pelatihan tentang cara mengolah makanan tahan lama, menghitung harga pokok produksi, hingga strategi pemasaran produk kuliner.

Akibat dari masalah-masalah di atas adalah: Nilai jual cumi tetap rendah dan tidak stabil, Potensi ekonomi dari sumber daya laut belum optimal dimanfaatkan, Ketergantungan masyarakat pada penjualan bahan mentah menyebabkan pendapatan yang tidak menentu serta perempuan dan pemuda desa belum mendapatkan ruang yang cukup untuk berperan dalam aktivitas ekonomi kreatif.

Dengan mengatasi permasalahan-permasalahan ini melalui pelatihan pengolahan sambal cumi, masyarakat Nolloth diharapkan dapat meningkatkan nilai ekonomi dari cumi-cumi secara signifikan dan memperkuat ketahanan ekonomi lokal berbasis sumber daya pesisir. Selain itu berdasarkan hasil penelitian formulasi sambal cumi-cumi dapat meningkatkan nilai gizi protein (Miston Gunibala, dkk; 2024).

II. METODE KEGIATAN

Metode kegiatan berisi tentang uraian metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat sebagai solusi dalam menyelesaikan permasalahan mitra. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif, aplikatif, dan berbasis kebutuhan lokal. Metode yang digunakan bertujuan agar peserta tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu secara langsung mempraktikkan keterampilan yang diajarkan. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan terdiri dari beberapa fase berikut:

II.1 Persiapan Kegiatan

- 1 Tahap ini dimulai dengan:

- 2 Koordinasi awal dengan KMJ Jemaat GPM Nolloth dan koordinator kelompok UMKM untuk menentukan jadwal dan lokasi pelatihan.
- 3 Identifikasi peserta, dengan prioritas kepada anggota kelompok pemberdayaan UMKM, ibu rumah tangga gereja yang berminat memulai usaha berbasis pangan lokal.
- 4 Survei lapangan singkat untuk memastikan ketersediaan bahan baku (cumi) yang merupakan hasil tangkapan nelayan yang masih fresh dan fasilitas pendukung kegiatan seperti dapur jemaat yang digunakan untuk dilakukan pelatihan.
- 5 Penyusunan materi pelatihan meliputi modul teknis pengolahan sambal cumi, keamanan pangan, pengemasan sederhana, dan strategi pemasaran awal.
- 6 Penyediaan alat dan bahan, seperti wajan, kompor, botol kemasan, label sederhana, dan bahan baku cumi serta bumbu.

II.2 Pelaksanaan Pelatihan Teknis

Pelatihan dilakukan secara langsung dengan model *learning by doing*, mencakup materi sebagai berikut:

a. Pengenalan Bahan Baku dan Sanitasi

- 1) Pemilihan cumi yang segar dan berkualitas.
- 2) Teknik pembersihan cumi dengan membuang kulit dan memotong bentuk cincin dengan ukuran setebal 0,5cm.
- 3) Pengenalan prinsip sanitasi dasar dalam pengolahan makanan.

b. Proses Pengolahan Sambal Cumi

- 1) Proses ini dimulai dengan menggoreng cumi sambil diaduk agar menghasilkan tekstur cumi yang empuk dan tidak alot.
- 2) Proses menumis bumbu (cabai besar dan cabai kecil, bawang merah dan bawang putih, daun jeruk, gula, dll).
- 3) Penyatuan bumbu dan cumi dalam proses pemasakan yang higienis dan efisien.

c. Simulasi Praktek Langsung

Peserta dibagi ke dalam kelompok kecil dan secara bergiliran mempraktikkan proses produksi sambal cumi dari awal hingga akhir. Instruktur mendampingi selama proses berlangsung untuk memastikan ketepatan teknik dan takaran.

II.3 Pelatihan Pengemasan dan Labeling Produk

- 1) Pelatihan penggunaan botol kaca atau plastik tahan panas.
- 2) Teknik sterilisasi kemasan untuk memperpanjang masa simpan.
- 3) Pembuatan label sederhana yang mencantumkan nama produk, komposisi, tanggal produksi, dan nama produsen.
- 4) Diskusi singkat tentang identitas merek dan pentingnya tampilan kemasan.

4. Edukasi Pemasaran dan Penjualan Awal

- 1) Pengenalan dasar pemasaran melalui media sosial (WhatsApp, Facebook, Instagram).
- 2) Teknik memotret produk secara sederhana namun menarik.
- 3) Penyusunan harga jual berdasarkan perhitungan biaya produksi.

5. Evaluasi dan Umpam Balik

- 1) Dilakukan sesi evaluasi bersama untuk menilai pemahaman peserta.
- 2) Peserta diberikan kesempatan menyampaikan tantangan selama proses.
- 3) Dihimpun saran dan usulan untuk kegiatan lanjutan (pelatihan diversifikasi produk, pelatihan PIRT, dsb).

II.4 Pendekatan Khusus

Metode ini mengedepankan:

- 1) **Pendekatan kontekstual** berbasis potensi dan keterbatasan lokal.
- 2) **Partisipasi aktif peserta**, tidak hanya mendengar, tetapi juga mempraktikkan.
- 3) **Transfer keterampilan praktis** yang dapat langsung diterapkan pasca pelatihan.
- 4) **Pemberdayaan berkelanjutan**, dengan mendorong kolaborasi antarpeserta dalam membentuk kelompok produksi skala kecil.



Gambar 1. Peserta Pelatihan dan proses pelatihan pembuatan sambal cumi

III. HASIL KEGIATAN

Pelatihan pengolahan sambal cumi yang dilaksanakan di Desa Nolloth telah memberikan dampak positif baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap peserta, kelompok UMKM, dan lingkungan masyarakat sekitar. Adapun hasil dan capaian kegiatan dapat dijabarkan sebagai berikut:

III.1 Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Teknis Peserta

Setelah mengikuti pelatihan, peserta menunjukkan peningkatan pemahaman yang signifikan terhadap berbagai aspek teknis, antara lain:

- 1) Cara memilih dan membersihkan cumi dengan benar agar tidak berbau amis dan tidak alot.
- 2) Teknik menuinis bumbu dan memadukannya dengan cumi untuk menghasilkan rasa sambal yang enak dan tahan lama.
- 3) Penerapan prinsip sanitasi dasar dalam proses pengolahan pangan rumahan.
- 4) Mayoritas peserta yang semula belum pernah mengolah cumi menjadi sambal kini mampu memproduksi sambal cumi secara mandiri, dengan tekstur dan rasa yang sesuai standar instruktur.
- 5)

III.2 Produk Sambal Cumi Siap Jual

Sebagai luaran praktis dari pelatihan, peserta berhasil memproduksi **30 botol sambal cumi ukuran 100 ml** yang telah dikemas dengan label sederhana. Produk tersebut:

- 1) Digunakan sebagai sampel untuk uji coba penjualan ke warga sekitar.
- 2) Dipamerkan dalam ibadah jemaat sebagai bentuk promosi awal.
- 3) Diberikan kepada tokoh masyarakat dan pengurus jemaat sebagai media promosi.

Capaian ini membuktikan bahwa peserta tidak hanya memperoleh teori, namun mampu menghasilkan produk layak jual dalam waktu singkat.

III.3 Terbentuknya Kelompok Produksi Kecil

Dari 20 peserta yang mengikuti pelatihan, terbentuk **dua kelompok kecil** (masing-masing terdiri atas 4–5 orang) yang berkomitmen untuk:

- 1) Melanjutkan produksi sambal cumi secara berkala.
- 2) Mencoba penjualan terbatas di lingkungan desa dan gereja.
- 3) Mengembangkan varian rasa sambal cumi dengan tambahan daun kemangi atau petai sebagai inovasi awal.

Kelompok ini diberi pendampingan lanjutan secara informal oleh tim pelatih.

III.4 Meningkatnya Kesadaran tentang Nilai Tambah Hasil Laut

Melalui diskusi dan praktik langsung, peserta menyadari bahwa pengolahan cumi menjadi produk sambal mampu:

- 1) Meningkatkan nilai jual hingga 3–4 kali lipat.
- 2) Mengurangi risiko pembusukan cumi segar.
- 3) Memberikan peluang usaha rumahan yang menjanjikan, terutama bagi ibu rumah tangga.

Kesadaran ini menjadi modal penting untuk mendorong semangat kewirausahaan dan inovasi produk berbasis hasil laut lainnya.

III.5 Komitmen Lanjutan dari Jemaat dan Peserta

Beberapa capaian non-material yang juga penting adalah:

- 1) **Dukungan moril dari majelis jemaat**, yang membuka ruang untuk produk olahan sambal cumi dipasarkan di kegiatan internal gereja seperti pameran, bazar, dan natalan.
- 2) **Rencana pengajuan izin PIRT** (Produksi Industri Rumah Tangga) yang mulai dibicarakan oleh peserta secara kolektif.
- 3) Komitmen untuk menjadikan sambal cumi sebagai produk unggulan jemaat.

IV. PENUTUP

BAB PENUTUP terdiri atas dua bagian yaitu:

IV.1 Kesimpulan

1. Kegiatan pelatihan pengolahan sambal cumi bagi kelompok pemberdayaan UMKM Jemaat GPM Nolloth berhasil dilaksanakan dengan capaian yang menggembirakan.

Berdasarkan potensi lokal Desa Nolloth yang kaya akan hasil laut, khususnya cumi-cumi, pelatihan ini menjadi sarana strategis dalam mengembangkan keterampilan pengolahan pangan, meningkatkan nilai jual hasil laut, serta membuka peluang usaha rumahan berbasis sumber daya lokal.

2. Permasalahan utama yang dihadapi masyarakat, seperti rendahnya nilai jual cumi segar, minimnya keterampilan pengolahan, keterbatasan fasilitas penyimpanan, serta akses pasar yang sempit, secara bertahap mulai terjawab melalui pelatihan ini. Peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis, tetapi juga mampu mempraktikkan secara langsung proses produksi sambal cumi hingga menghasilkan produk siap jual.
3. Pelatihan ini berdampak pada peningkatan kapasitas individu dan kelompok, terbentuknya kelompok produksi kecil, serta tumbuhnya semangat kewirausahaan dalam jemaat. Selain itu, munculnya komitmen dari peserta dan dukungan dari pihak gereja menunjukkan bahwa program ini relevan, berkelanjutan, dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat

IV.2 Saran

Untuk mengoptimalkan dampak dari kegiatan ini dan memastikan keberlanjutannya, beberapa saran yang dapat diberikan antara lain:

1. Pendampingan Lanjutan

Diperlukan pendampingan rutin bagi kelompok yang telah terbentuk, khususnya dalam aspek manajemen produksi, pencatatan keuangan sederhana, serta pengembangan varian produk sambal.

2. Pengurusan Izin Usaha (PIRT)

Peserta perlu difasilitasi untuk mengurus sertifikasi PIRT sebagai langkah awal legalisasi produk agar bisa dipasarkan lebih luas dan masuk ke toko atau platform daring.

3. Pelatihan Desain Kemasan dan Branding Produk

Diperlukan pelatihan lanjutan tentang desain kemasan, strategi branding, dan pemasaran digital agar sambal cumi dapat bersaing di pasar yang lebih kompetitif.

4. Pemanfaatan Platform Digital dan Media Sosial

Pelatihan pemasaran online perlu diperkuat agar peserta dapat memasarkan produknya melalui WhatsApp, Facebook Marketplace, Instagram, dan e-commerce lokal.

5. Replikasi dan Skalabilitas Program

Program serupa dapat direplikasi untuk hasil laut lainnya seperti ikan teri, ikan roa, atau kerang, serta diperluas ke kelompok jemaat atau desa tetangga sebagai bentuk keberlanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Maluku Tengah. 2019. Maluku Tengah dalam Angka.
- Badan Pusat Statistik Maluku Tengah. 2019. Kecamatan Saparua Timur dalam Angka.
- Departemen Kelautan dan Perikanan RI. (2018). *Pedoman Teknis Pengolahan Produk Perikanan Skala Kecil dan Menengah*. Jakarta: DKP.
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2021). *Strategi Pemberdayaan UMKM di Indonesia*. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Miston Gunibala, Nikamatisusanti Yusuf, Lukman Mile (2024). Pengembangan Produk Sambal Berbahan Dasar cumi-cumi (Loligo sp.), Jambura Fish Processing Journal Vol. 6 No. 2 (2024) Gunibala et al., / JFPJ, 6 (2): 119-129
- Wibowo, D. (2016). *Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Tambunan, T. (2019). *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu Penting*. LP3ES.