

## **Diversifikasi Olahan Cumi Kering “Cumkring O500” di Desa Olimoo’o Kecamatan Batudaa Pantai Kabupaten Gorontalo**

### ***Diversification Of Dry Squid "Cumkring O500" in Olimoo'o Village, Batudaa Pantai District, Gorontalo Regency***

<sup>1</sup>Femy M. Sahami, <sup>1</sup>Sri Nuryatin Hamzah

<sup>1</sup>Jurusan Manajemen Sumberdaya Perairan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan,  
Universitas Negeri Gorontalo

Korespondensi: F.M. Sahami, [femysahami@ung.ac.id](mailto:femysahami@ung.ac.id)

Naskah Diterima: 9 September 2019. Disetujui: 22 Juni 2020. Disetujui Publikasi: 27 Juni 2020

**Abstract.** Olimoo’o village as a coastal village has abundant squid potential, so the group of women conducted the processing of dried squid products which are named "Cumkring O500". The problem that arises over time is that the business does not work as expected. The Community Empowerment Learning (KKN PPM) Real Work Lecture Program directs students to apply their knowledge to maximise community empowerment to develop the cumkring potential to become a superior product of the village which leads to an increase in the community's economy. Through this program the transfer of dried squid processing technology is carried out which aims to improve group skills in processing to product marketing, creating diversification of processed dried squid ready and improving the economy of the community. The method used is the active involvement of all group members through group learning techniques accompanied by mentoring and direct practice at all stages of the process. The output of this activity is an increase in group knowledge about the processing of dried squid, the creation of processed squid products with three levels of flavour, namely original, selow and hot issue and product socialisation. The long-term target of this activity is the Cumkring O500 product to become an icon of Olimoo’o Village, as expected by the government and society. Therefore, there needs to be a commitment from the group in cumkring processed innovation and group strengthening to create a sustainable production house, and develop it into Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) as a form of independence, equitable economic growth, and increasing community income.

**Keywords:** *Dried squid, diversification product, group empowerment.*

**Abstrak.** Desa Olimoo’o merupakan desa pesisir yang memiliki potensi cumi-cumi yang melimpah, sehingga oleh kelompok ibu-ibu telah dilakukan pengolahan menjadi produk cumi kering yang diberi nama “Cumkring O500”. Permasalahan yang timbul seiring dengan berjalannya waktu adalah usaha tersebut tidak berjalan sebagaimana yang diharapkan. Program pengabdian pada masyarakat ini mengarahkan mahasiswa dalam menerapkan ilmunya guna memberdayakan masyarakat secara maksimal untuk pengembangan potensi cumkring ini menjadi produk unggulan desa yang nantinya akan berujung pada peningkatan ekonomi masyarakat. Melalui program ini dilakukan transfer teknologi pengolahan cumi kering dengan tujuan untuk menambah keterampilan kelompok dalam pengolahan sampai pemasaran produk, menciptakan diversifikasi olahan cumi kering yang siap saji dan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Metode yang digunakan adalah pelibatan secara aktif semua anggota kelompok melalui teknik pembelajaran kelompok yang disertai pendampingan dan praktek langsung dalam semua tahapan proses. Luaran dari kegiatan ini adalah terciptanya

produk olahan cumi kering siap saji. Target jangka panjang adalah produk Cumkring O500 menjadi ikon Desa Olimoo'o sebagaimana harapan pemerintah dan masyarakat. Untuk itu perlu adanya komitmen dari kelompok dalam melakukan inovasi-inovasi olahan cumkring dan penguatan kelompok untuk membuat rumah produksi yang berkelanjutan, dan mengembangkannya menjadi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai wujud dari kemadirian, pemerataan pertumbuhan ekonomi dan peningkatan pendapatan masyarakat. Hasil kegiatan dalam pengabdian pada masyarakat ini adalah kelompok mampu membuat produk olahan cumi kering dengan 3 level rasa yaitu *original*, *selow* dan *hot issue*, mampu membuat kemasan produk yang higienis dan desain yang menarik serta mampu memasarkan produk secara *offline* dan *online*.

**Kata Kunci:** *Cumi-cumi kering, diversifikasi produk, pemberdayaan kelompok.*

## Pendahuluan

Desa Olimoo'o merupakan salah satu desa pesisir di wilayah Kecamatan Batudaa Pantai Kabupaten Gorontalo Provinsi Gorontalo yang berbatasan dengan perairan laut Teluk Tomini. Hal ini tentu menjadikan desa Olimoo'o memiliki potensi sumberdaya pesisir dan laut terutama sumberdaya sumberdaya perikanan yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan atau ekonomi masyarakatnya dimasa kini dan dimasa-masa yang akan datang.

Potensi perikanan dapat memiliki nilai ekonomi yang sangat menjanjikan dimasa mendatang jika dilakukan intervensi dalam pengelolaan yang tepat. Jenis-jenis ikan yang sering ditangkap antara lain adalah tuna, cakalang, selar kuning, kembung, dan cumi-cumi. Pada musim-musim tertentu hasil tangkapan nelayan di Desa Olimoo'o dan sekitarnya sering melimpah. Salah satu jenis hasil perikanan yang sering melimpah pada musim-musim tertentu ialah cumi-cumi. Jenis hasil perikanan ini oleh masyarakat lokal disebut *polawuto* dan secara umum masyarakat Gorontalo menyebutnya sebagai *suntung*.

Cumi-cumi adalah organisme yang termasuk dalam avertebrata dari kelompok Fillum Mollusca Kelas Cephalopoda (kaki di Kepala) yang bertubuh lunak dan menggunakan kepala untuk bergerak (Sahami & Hamzah, 2014). Bentuk tubuh cumi-cumi adalah simetri bilateral dan dapat dibedakan atas kepala, leher dan mantel/badan. Pada bagian kepala terdapat mulut yang dikelilingi oleh dua tangan panjang (tentakel) dan delapan tangan pendek (Rudiana dan Pringgenies, 2004). Cumi-cumi mengandung sekitar 80% protein miofibril, 12-20% protein mioplasma dan 2-3% protein miostroma. Tingginya kandungan protein miofibril pada cumi-cumi memungkinkan untuk membekukan produk, sehingga memudahkan dalam proses diversifikasi produk cumi-cumi. Vitamin yang terdapat pada cumi-cumi berdasarkan kelarutannya terbagi menjadi vitamin larut air dan vitamin larut lemak. Vitamin larut air yang terkandung pada cumi-cumi adalah vitamin B1, B2, B6 dan vitamin C. Vitamin larut lemak yang terkandung pada cumi-cumi adalah vitamin A, D, E dan K (Okuzumi & Fujii, 2000 dalam Meirina, 2008).

Menurut hasil penuturan dari nelayan di Desa Olimoo'o bahwa selain melimpah, wilayah penangkapan cumi-cumi juga relative tidak jauh dan alat tangkap yang digunakanpun masih sederhana. Pada saat melimpah harga jual cumi-cumi segar sangat murah ( $\pm$  Rp.5000/kg), sehingga telah dilakukan pengolahan melalui sistem pengeringan oleh kelompok ibu-ibu sejak Tahun 2016. Produk tersebut oleh kelompok diberi nama "Cumkring O500". Nama Cumkring O500 merupakan singkatan dari kata "cumi-cumi kering =cumkring" dan "O500=Olimoo'o (bahasa lokal)". Namun usaha tersebut tidak berjalan secara baik, karena produk yang dihasilkan kurang laku di pasaran. Mahendradatta et al., (2018) menyatakan bahwa olahan hasil perikanan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti bahan baku dan sumber daya manusia. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan tentang pengolahan hasil perikanan yaitu melalui diversifikasi olahan cumi kering pada kelompok ibu-ibu yang telah terbentuk di Tahun 2016 dengan harapan bahwa kelompok yang sudah terbentuk

dapat mencapai tujuan yang diharapkan yaitu masyarakat mandiri dan sejahtera.

Pelaksanaan pemberdayaan masyarakat kali ini dilakukan melalui Program Kuliah Kerja Nyata Pengabdian Pada Masyarakat (KKN-PPM). Mahasiswa dan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) melakukan pendampingan kelompok melalui diversifikasi olahan produk cumi kering "Cumkring O500" sebagai upaya untuk meningkatkan nilai ekonomi produk dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kegiatan pengolahan cumi-cumi di Desa Olimoo'o pada dasarnya telah dilakukan oleh kelompok ibu-ibu, namun baru sampai pada tahap pengeringan. Selama ini tidak pernah dilakukan upaya untuk pengolahan lebih lanjut dan hal ini berdampak pada usaha cumi kering tersebut tidak berkembang. Berdasarkan observasi yang dilakukan dengan mengamati kondisi dan seluruh aktivitas kelompok ibu-ibu pengolah cumkring, maka permasalahan yang telah teridentifikasi adalah: 1) kurangnya pengetahuan dan keterampilan kelompok dalam melakukan pengelolaan cumi-cumi kering; 2) rendahnya nilai jual cumi-cumi segar; 3) keterbatasan pengetahuan dan keterampilan kelompok dalam inovasi produk dalam melakukan diversifikasi berbagai olahan hasil perikanan.

Adanya kecenderungan pola hidup masyarakat saat ini yang lebih tertarik pada produk-produk kemasan yang siap saji menjadi peluang untuk pengembangan produk cumi kering (Cumkring O500) Desa Olimoo'o. Produk yang dihasilkan selama ini belum dapat memenuhi tuntutan pasar modern yang cenderung lebih menyukai yang serba praktis. Atas dasar inilah, dalam program KKN-PPM ini dilakukan transfer keterampilan dan pengetahuan tentang diversifikasi pengolahan cumi-cumi kering kepada masyarakat kelompok ibu-ibu dengan melibatkan DPL dan mahasiswa secara langsung.

### **Metode Pelaksanaan**

**Tempat dan Waktu.** Kegiatan KKN-PPM dilaksanakan di Desa Olimoo'o Kabupaten Gorontalo Provinsi Gorontalo selama ± 2 bulan, dari persiapan sampai pelaksanaan di lokasi. Tempat kegiatan KKN-PPM berjarak 35 km dari UNG.

**Khalayak Sasaran.** Kelompok sasaran adalah ibu-ibu pengolah cumi kering yang memanfaatkan waktunya untuk mengolah potensi hasil perikanan berupa cumi-cumi. Kelompok ini terdiri dari 30 orang anggota yang terbagi dalam 3 kelompok yang merupakan perwakilan dari setiap dusun dan masing-masing kelompok beranggotakan 10 orang.

**Metode Pengabdian.** Pemberdayaan masyarakat dilakukan melalui model transfer ilmu dan teknologi diversifikasi pengolahan cumi-cumi kering dengan menggunakan bahan-bahan lokal, ramah lingkungan serta penerapan sistem sanitasi dan higienis dalam pengolahannya. Kegiatan ini dilakukan dua tahap. Pertama yaitu pemberian materi dan pelatihan kepada mahasiswa peserta KKN PPM sebelum turun ke lokasi agar mereka dapat melakukan transfer keterampilan kepada kelompok dengan baik dan benar. Kedua adalah pelatihan kepada kelompok pengolah cumi kering yang diawali dengan pemberian pemahaman materi untuk menambah wawasan mereka dan dilanjutkan dengan praktek diversifikasi pengolahan cumi kering. Adapun bidang yang diselesaikan bersama dalam kegiatan ini adalah diversifikasi pengolahan produk hasil perikanan yang meliputi: teknik pengolahan dasar bahan baku produk, teknik penyusunan formulasi bahan-bahan produk olahan, teknik diversifikasi produk, pengemasan dan pelabelan, manajemen pemasaran dan analisis usaha.

**Indikator Keberhasilan.** Indikator keberhasilan pengabdian pada masyarakat dapat dilihat dari adanya produk olahan cumi kering dengan 3 level rasa yang sudah dikemas yang dibuat oleh kelompok ibu-ibu di Desa Olimoo'o. Setelah pelaksanaan kegiatan, kelompok yang sudah terbentuk diharapkan dapat melanjutkan program kegiatan dengan membuka usaha pengolahan cumi kering

skala rumah tangga.

**Metode Evaluasi.** Kemampuan kelompok ibu-ibu dilihat dari kemampuan mereka dalam menyerap materi (Kudsiyah *et al*, 2018) berupa teknologi pengolahan cumi kering yang diaplikasikan dalam praktek langsung pembuatan produk.

### Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pemberdayaan masyarakat pada dasarnya dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan dan keterampilan kelompok masyarakat perempuan nelayan Desa Olimoo'o. Kegiatan ini dilakukan melalui pemberian pemahaman kepada masyarakat mengenai pentingnya cumi bagi kesehatan, potensi ekonomis cumi-cumi olahan, dan pendampingan praktek cara pengolahan cumi kepada setiap kelompok. Program pendampingan ini dibagi dalam beberapa tahapan sebagai berikut:

#### A. Pemberian Materi dan Pelatihan kepada Mahasiswa Peserta KKN PPM

Kegiatan ini dilakukan setelah perekrutan mahasiswa peserta KKN PPM. Peserta dibekali dengan semua tahapan yang akan dilakukan di lapangan, karena mereka yang melakukan transfer pengetahuan dan teknologi kepada kelompok masyarakat di Desa Olimoo'o (Gambar 1). Peserta KKN PPM ini merupakan gabungan dari 2 (dua) fakultas, yaitu Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan dan Fakultas Olahraga dan Ilmu Kesehatan.



Gambar 1. Pemberian materi dan pelatihan pada mahasiswa peserta KKN PPM

Pemberian materi dilakukan di Kampus sebelum mereka diturunkan ke lokasi pengabdian. Materi yang diberikan berupa pemahaman secara umum tentang cumi-cumi dan teknik pengolahan produk perikanan. Dilanjutkan dengan praktek langsung yang diawali dari penyiapan bahan baku, teknik pengolahan cumi kering sampai pada tahap pengemasan.

#### B. Pelatihan kepada Kelompok Pengolah Cumi

Pelatihan kepada kelompok pengolah cumi dilakukan oleh Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) dan mahasiswa peserta KKN PPM. Pelatihan dilakukan lebih mendalam, mengingat kemampuan kelompok yang berbeda-beda (Gambar 2). Kegiatan pelatihan meliputi pemberian materi oleh narasumber mengenai pemberian pemahaman kepada masyarakat mengenai pentingnya cumi bagi kesehatan, cara pemanfaatan cumi sehingga dapat menghasilkan nilai ekonomis yang tinggi, dan praktek cara pengolahan cumi kepada setiap kelompok yang telah dibagi sebelumnya.

#### C. Praktek Diversifikasi Pengolahan Cumi Kering

Kegiatan praktek diversifikasi olahan cumi, dilakukan dengan beberapa



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan pada Ibu-ibu Istri Nelayan di Desa Olimoo'o

tahapan, yaitu:

### 1. Penyiapan Bahan Baku Cumi Kering

Tahap awal dalam kegiatan ini adalah pemantapan kembali tentang teknik penyiapan bahan baku cumi kering yaitu dari teknik penyortiran berdasarkan ukuran, teknik pembelahan pengeluaran isi perut dan pencucian. Tujuannya agar bahan baku yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik. Selanjutnya dikukus selama kurang lebih 10-15 menit dengan tujuan untuk memadatkan daging cumi-cumi supaya waktu yang diperlukan dalam proses pengeringan relative pendek dibandingkan dengan pengeringan tanpa pengukusan. Perlakuan kukus dapat menjadi pertimbangan dalam cara penyajian cumi olahan dilihat dari nilai gizi yang terkandung di dalamnya. Kadar protein pada perlakuan kukus memiliki nilai yang berkisar antara 19,09-19,99%, kadar lemak 1,44-1,59%, tekstur 1,17- 1,27 mm/g.dt serta untuk uji mikroba tidak ditemukan mikroorganismenya *Salmonella*, *Escherichia coli* dan mikroorganismenya lainnya dan tingginya kandungan protein miofibril pada cumi-cumi memungkinkan untuk membekukan produk, sehingga memudahkan dalam proses diversifikasi produk cumi-cumi (Meirina, 2008).

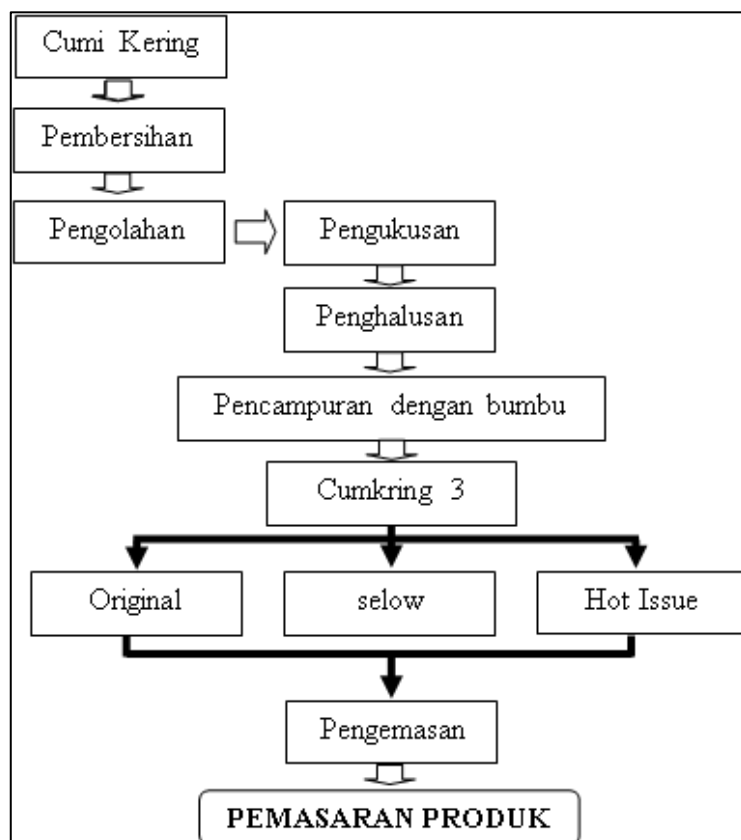
Tahapan persiapan bahan baku tetap dilakukan dengan tujuan untuk memantapkan keterampilan kelompok dalam persiapan bahan baku. Setelah itu bahan baku ditiriskan dan dikeringkan. Pengeringan dengan menggunakan alat pengering (*cabinet dryer*) atau langsung diletakkan di rak dan dijemur selama kurang lebih 2 hari. Cara pengeringan menggunakan pengering buatan (*cabinet dryer*) di bawah sinar matahari dan dilanjutkan dengan sumber panas dari kompor selama 12 jam paling disukai oleh panelis (Hulalata *et al.*, 2018).

### 2. Pengolahan Produk Cumi Kering

Tahapan dalam pembuatan produk olahan "Cumkring O500" secara sederhana dilakukan dalam beberapa tahapan sebagaimana disajikan dalam diagram pada Gambar 3.

Diagram menunjukkan, tahapan diversifikasi olahan Cumkring O500 sebagai berikut:

- a. Langkah pertama adalah pembersihan cumi kering dari kotoran yang menempel.
- b. Pengukusan cumi dilakukan 30 menit hingga 1 jam agar lebih lunak sehingga mempermudah pada saat proses penghalusan.
- c. Cumi yang sudah dikukus dipotong-potong untuk mempermudah proses penghalusan dengan menggunakan blender hingga halus dengan tekstur seperti abon.



Gambar 3. Diagram alir pengolahan “Cumkring O500”

- d. Selanjutnya adalah pencampuran bumbu dengan menggunakan bumbu yang mudah diperoleh yaitu bawang putih, bawang merah, cabai, garam, dan penyedap rasa. Adapun produk yang telah dihasilkan ada 3 macam yang dibedakan dalam tiga level berdasarkan tingkat kepedasan yaitu *original*, *selow* dan *hot issue*. Ketiga produk ini menggunakan bumbu dasar yang sama dan yang membedakannya adalah penggunaan takaran cabai yang berbeda. Untuk level *original* tidak menggunakan cabai, untuk level *selow* dengan takaran 2 sendok teh/100 gram cumi kering halus, dan level *hot issue* 4 sendok teh/100 gram cumi kering halus. Sedangkan bumbu lainnya masing-masing 1½ sendok teh/100 gram cumi kering halus. Tahap selanjutnya adalah semua bahan yang telah dicampur dengan bumbu kemudian disangrai hingga berwarna coklat keemasan dan selanjutnya didinginkan, sebelum masuk ke tahap pengemasan.
- e. Proses pengemasan diawali dengan sterilisasi kemasan yang akan digunakan dengan cara dikukus terlebih dahulu selama 5 menit. Kemasan langsung digunakan setelah disterilkan, untuk menghindari adanya kontaminasi dengan lingkungan. Gambar 4 menunjukkan produk cumi kering dan cumi yang telah diolah dan dikemas.
- f. Pengemasan merupakan hal penting dalam pemasaran produk. Buckle *et al.*, (1987) menyatakan bahwa pengemasan bahan pangan harus memiliki lima fungsi utama, yaitu mempertahankan produk tetap bersih dan melindungi produk dari pencemaran, kerusakan fisik, kadar air, oksigen serta memudahkan tahap-tahap penyimpanan gudang, efisiensi dan ekonomis selama penempatan bahan pangan dalam kemasan, memberi pengenalan, keterangan dan daya tarik penjualan. Salah satu faktor penting yang perlu diperhatikan pula dalam pengemasan adalah pelabelan. Susanto dan Sucipto (1994) menyatakan bahwa labelisasi atau pemberian label pada suatu



kemasan wajib untuk mencantumkan informasi lebih jauh tentang produk yang ada dalam kemasan tersebut. Dimana, pemberian label pada prinsipnya menyatakan jenis dan jumlah produk, kualitas produk dan nama pabrik/merk dagangannya yang dapat menarik keyakinan calon pembeli untuk memiliki serta memberi petunjuk kepada pembeli tentang cara penggunaan produk yang bersangkutan.



Gambar 4. Contoh cumi kering dan produk yang sudah dikemas

#### D. Pemasaran dan Analisis Ekonomi

Sistem pemasaran yang dilakukan oleh kelompok dengan pendampingan oleh mahasiswa adalah melalui dua cara yaitu secara *offline* dan secara *online* melalui media social. Pemasaran merupakan suatu system keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun kepada pembeli potensial (Stanton, 2001). Kotler (2001) mendefinisikan pemasaran berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Pemasaran merupakan kunci sukses dari suatu perusahaan/organisasi.

Swastha & Irawan (2005) menyatakan bahwa pemasaran memegang peranan yang penting dalam rangka mencapai besarnya volume penjualan, karena dengan tercapainya sejumlah volume penjualan yang diinginkan, berarti kinerja bagian pemasaran dalam memperkenalkan produk telah berjalan dengan benar. Promosi merupakan suatu hal yang dapat menunjang kelancaran usaha pemasaran. Oleh karena itu, sebelum dilakukan pemasaran, maka telah dilakukan *launching* produk oleh Ketua Tim Penggerak PKK Kabupaten Gorontalo. Kegiatan ini merupakan salah satu ajang promosi dan sosialisasi tentang keberadaan produk olahan Cumkring O500. Hanya saja produk ini masih sangat perlu pendampingan sampai menjadi suatu UKMK yang produktif mengingat ketersediaan bahan baku dan SDM kelompok ibu-ibu yang memiliki etos kerja yang cukup tinggi.

Uji coba pemasaran langsung dilakukan pada saat *launching* produk dan hasilnya adalah semua produk perdana terjual habis. Jumlah produk awal yaitu 27 kemasan yang dijual dengan harga Rp 45.000/kemasan sehingga total Rp 1.215.000. Adapun biaya investasi sebesar Rp 980.000 dan biaya *variable* sebesar Rp 20.000 sehingga masih terdapat keuntungan dari penjualan produk "Cumkring O500" sebesar Rp 215.000. Berdasarkan hasil analisis bahwa usaha diversifikasi olahan cumi kering dapat dikembangkan menjadi suatu usaha skala kecil menengah karena dapat memberikan keuntungan.

## E. Keberhasilan Kegiatan

Menurut Setyaningrum & Hartanto (2020), keberhasilan suatu kegiatan dapat dilihat dari peningkatan ketrampilan kelompok yang ditunjukkan dengan kemampuan kelompok membuat produk. Hal yang serupa dilakukan pada kegiatan pengabdian ini. Dimana, evaluasi keberhasilan kegiatan ditunjukkan oleh kemampuan kelompok ibu-ibu dalam membuat produk olahan cumi kering siap saji dalam 3 (tiga) level rasa, kemampuan melakukan pengemasan dan kemampuan dalam memasarkan produk secara online dan offline. Produk olahan cumi kering yang telah dikemas dan pemasaran online ditunjukkan oleh Gambar 5.



Gambar 5. Produk hasil olahan kelompok ibu-ibu yang dikemas dan dipasarkan online

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat dapat disimpulkan bahwa tahapan metode yang telah dilakukan telah berhasil mencapai tujuan kegiatan yaitu: 1). Kelompok ibu-ibu sudah mampu mengolah cumi kering menjadi olahan siap saji dalam 3 (tiga) level rasa. 2). Kelompok ibu-ibu telah mampu mengemas dan memasarkan produk olahan, walaupun dalam pemasaran online masih perlu pendampingan. 3. Kegiatan ini menginspirasi masyarakat untuk lebih percaya diri dalam mengembangkan usaha guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat. 4. Kegiatan ini mampu menciptakan kerjasama antara Universitas Negeri Gorontalo sebagai salah satu lembaga Perguruan Tinggi dengan masyarakat

## Ucapan Terima Kasih

Terima kasih disampaikan kepada DRPM Ristekdikti yang telah mendanai keberlangsungan Pengabdian skim KKN-PPM dan LPPM Universitas Negeri Gorontalo (UNG) yang telah memfasilitasi pelaksanaan program beserta mahasiswa peserta dalam kegiatan KKN-PPM Tahun 2019.



## Referensi

- Buckle, K. A. (1987). *Ilmu Pangan*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Hulalata, A., Makapedua, D. M., & Paparang, R. W. (2013). *Studi Pengolahan Cumi-cumi (Loligosp) Asin KeringDihubungkan Dengan Kadar Air Dan Tingkat KesukaanKonsumen*. Manado: Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Sam Ratulangi.
- Kudsiyah, H., Rahim, S.W., Rifa'i, M.A., & Arwan. (2018). Demplot Pengembangan Budidaya Kepiting Cangkang Lunak di Desa Salemba, Kecamatan Ujung Loi, Kabupaten Bulukumba Sulawesi Selatan. *Jurnal Panrita Abdi*, 2(2), 151-164.
- Kotler, P. (2001). *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mahendradatta, M., Zainal, Suryani, & Asfar, M. (2018). Peningkatan Pendapatan Masyarakat Maros Melalui Usaha Komersial Abon Ikan Air Tawar. *Jurnal Panrita Abdi*, 2(2), 142-150
- Rudiana, E., & Pringgenies, D. (2004). Morfologi dan Anatomi Cumi-cumi *Loligo duvauceli* yang Memancarkan Cahaya. *Jurnal Ilmu Kelautan*. JUni, 2004 Vol. 9 (2):96-100.
- Sahami, F. M., & Hamzah, S. N. (2014). *Avertebrata Air*. Yogyakarta: Deepublish.
- Setyaningrum, A., & Hartanto, B.W. (2020). Peningkatan Kapasitas Istri Nelayan dalam Pengolahan Hasil Perikanan di Dusun Kuwaru Desa Poncosari Kabupaten Bantul. *Jurnal Panrita Abdi*, 4(2), 184 – 194.
- Stanton, W. J. (2001). *Prinsip Pemasaran*. Erlangga: Jakarta.
- Susanto, T., & Sucipta, N. (1994). *Teknologi Pengemasan Bahan Makanan*. Blitar: CV. Family.
- Swastha, B., & Irawan. (Swastha, B dan Irawan. 2005.). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.

Penulis:

**Femy M. Sahami**, Jurusan Manajemen Sumberdaya Perairan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo. E-mail: [femysahami@ung.ac.id](mailto:femysahami@ung.ac.id)

**Sri Nuryatin Hamzah**, Jurusan Manajemen Sumberdaya Perairan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo. E-mail: [sri.nuryatin@ung.ac.id](mailto:sri.nuryatin@ung.ac.id)

Bagaimana men-sitasi artikel ini:

Sahami, F.M., & Hamzah, S.N. (2018). Diversifikasi Olahan Cumi Kering“Cumkring O500” Melalui KKN-PPM di Desa Olimoo'o Kecamatan Batudaa Pantai Kabupaten Gorontalo. *Jurnal Panrita Abdi*, 4(3), 281- 289.