

Pengembangan Produk UMKM Berbasis Olahan Ikan di Desa Pagagan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan

Marsum¹, Lailatul Qodri², Syaiful Anam³, Achmarul Fajar⁴, Runik Puji Rahayu⁵

¹⁻⁵Universitas Madura

Email: marsum@unira.ac.id¹, lailatulqodri39@gmail.com², anam@unira.ac.id³, fajar@unira.ac.id⁴, runik84@gmail.com⁵

Article History:

Received: Oktober 12, 2025

Revised: Oktober 20, 2025

Accepted: November 03, 2025

Kata Kunci: UMKM, Olahan Ikan, Desa Pagagan, Pamekasan, Pengembangan Produk

Abstrak. Kuliah Kerja Nyata (KKN) kelompok 11 Universitas Madura di Desa Pagagan berfokus pada pengembangan potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui pemanfaatan teknologi digital. Desa Pagagan memiliki hasil olahan ikan yang beragam, namun masih menghadapi kendala dalam pemasaran. Untuk itu, tim KKN memberikan sosialisasi dan pelatihan mengenai penggunaan marketplace seperti Shopee dan TikTok Shop. Materi pelatihan meliputi pembuatan akun, pengunggahan produk, penulisan deskripsi, serta strategi promosi sederhana agar produk lebih dikenal. Selain itu, tim juga menekankan pentingnya inovasi dan kemasan menarik untuk meningkatkan daya saing produk. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelaku UMKM mulai memahami manfaat marketplace sebagai media pemasaran yang efektif. Meskipun sebagian masih membutuhkan bimbingan lebih lanjut, program ini memberikan bekal awal bagi UMKM agar dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Pagagan.

PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas Madura Kelompok 11 yang dilaksanakan di Desa Pagagan, Kecamatan Pademawu, Kabupaten Pamekasan, mengusung program pemberdayaan potensi lokal melalui pengembangan produk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berbasis olahan hasil laut. Desa Pagagan sendiri merupakan salah satu desa pesisir yang terletak di bagian selatan Pulau Madura, Jawa Timur, dengan garis pantai yang cukup panjang dan hamparan laut yang menjadi sumber kehidupan utama masyarakat setempat. Wilayah ini memiliki sumber daya perikanan yang melimpah, baik dari jenis ikan kecil seperti teri, maupun ikan tangkapan berukuran sedang hingga besar, termasuk tongkol yang menjadi komoditas andalan nelayan.

Mayoritas penduduk Desa Pagagan berprofesi sebagai nelayan atau memiliki pekerjaan yang terkait dengan sektor perikanan, seperti pengolah hasil laut, pedagang ikan, hingga pengepul. Aktivitas melaut dilakukan hampir setiap hari, menyesuaikan dengan kondisi cuaca dan musim ikan. Namun, permasalahan yang dihadapi masyarakat adalah pola pemasaran hasil laut yang masih bersifat konvensional. Sebagian besar hasil tangkapan dijual dalam kondisi mentah kepada pengepul dengan harga yang relatif rendah, sehingga nilai tambah yang seharusnya dapat diperoleh dari pengolahan produk tidak dimaksimalkan. Hal ini berdampak pada keterbatasan pendapatan dan rendahnya daya saing produk laut lokal di

pasar yang lebih luas.

Berdasarkan hasil observasi dan diskusi dengan perangkat desa serta kelompok masyarakat, tim KKN Universitas Madura menyadari adanya peluang besar untuk meningkatkan ekonomi desa melalui inovasi pengolahan hasil laut. Potensi yang melimpah akan sia-sia apabila tidak diiringi dengan kreativitas dalam pengolahan, pengemasan, dan pemasaran. Oleh karena itu, kelompok KKN 11 berinisiatif menjalankan program pengolahan ikan menjadi dua produk unggulan, yakni ikan teri krispi dan petis tongkol. Kedua produk ini dipilih berdasarkan pertimbangan ketersediaan bahan baku yang melimpah, kesesuaian dengan cita rasa lokal, kemudahan dalam proses produksi, daya simpan yang cukup lama, serta peluang pemasaran yang luas baik di tingkat lokal, regional, maupun melalui platform digital.

Program ini tidak hanya menargetkan pengolahan fisik produk semata, melainkan juga meliputi rangkaian kegiatan edukatif seperti pelatihan teknik produksi yang higienis, pengenalan teknologi sederhana dalam pengolahan makanan, pembuatan kemasan yang menarik dan sesuai standar, penyusunan strategi pemasaran yang memanfaatkan media sosial, hingga pengelolaan keuangan usaha. Dengan pendekatan ini, diharapkan masyarakat, khususnya pelaku UMKM dan ibu rumah tangga, dapat memiliki keterampilan yang berkelanjutan untuk mengembangkan usaha secara mandiri. Lebih dari sekadar peningkatan ekonomi, program ini juga bertujuan membentuk citra positif Desa Pagagan sebagai sentra produk olahan ikan yang berkualitas. Apabila dikelola secara konsisten, pengolahan ikan teri krispi dan petis tongkol dapat menjadi ikon kuliner khas daerah yang mampu menarik minat wisatawan, membuka peluang kemitraan dengan toko oleh-oleh, restoran, dan pasar modern. Dengan demikian, kegiatan KKN ini diharapkan menjadi langkah awal menuju kemandirian ekonomi masyarakat berbasis potensi lokal yang selaras dengan prinsip pembangunan berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Tahap awal pelaksanaan program KKN difokuskan pada kegiatan **sosialisasi** yang bertujuan memberikan wawasan dan pemahaman kepada masyarakat mengenai pentingnya inovasi dalam pengolahan hasil laut. Kegiatan ini diikuti oleh berbagai elemen masyarakat Desa Pagagan, terutama kelompok ibu rumah tangga, pelaku UMKM, dan nelayan yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha berbasis hasil laut. Pemilihan sasaran peserta didasarkan pada pertimbangan bahwa kelompok tersebut memiliki peran strategis dalam rantai produksi dan pemasaran produk olahan.

Sosialisasi dilaksanakan secara tatap muka di balai desa pagagan dengan metode penyuluhan interaktif. Tim KKN memulai kegiatan dengan pemaparan latar belakang mengapa pengolahan hasil laut menjadi produk siap konsumsi sangat penting. Disampaikan pula data dan fakta terkait potensi ikan di Desa Pagagan, tren pasar produk olahan ikan di daerah lain, serta peluang peningkatan pendapatan yang dapat diperoleh jika masyarakat mampu memproduksi dan memasarkan produk bernilai tambah. Materi sosialisasi dirancang secara sistematis, meliputi:

1. Pentingnya Inovasi Produk

Penjelasan mengenai bagaimana inovasi dapat mengubah produk biasa menjadi komoditas bernilai tinggi, termasuk contoh-contoh keberhasilan UMKM di wilayah lain yang mengolah hasil laut menjadi camilan atau makanan siap saji.

2. Membuat Desain Kemasan Produk

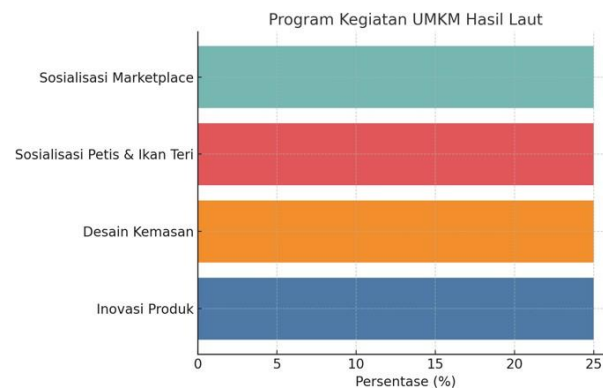
Bertujuan untuk menambah daya tarik konsumen dan meningkatkan nilai jual produk melalui kemasan yang menarik, informatif, dan sesuai standar.

3. Sosialisasi Pengolahan Petis Ikan Tongkol dan Ikan Teri Krispi

Bertujuan memberikan pengetahuan tambahan kepada masyarakat sekitar sehingga dapat membuka peluang bisnis baru dan meningkatkan variasi produk olahan hasil laut.

4. Sosialisasi Penjualan melalui Marketplace

Bertujuan untuk mempermudah penambahan konsumen baru, mempermudah komunikasi antara penjual dan pembeli, serta memasarkan produk melalui online shop atau media social.



Gambar 1. Program Kegiatan UMKM Hasil Laut

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program ini berhasil menghasilkan dua produk unggulan, yaitu ikan teri krispi dan petis tongkol, yang telah dikemas secara menarik dan siap untuk dipasarkan. Melalui kegiatan ini, masyarakat, khususnya kelompok ibu rumah tangga dan pelaku UMKM, memperoleh keterampilan baru dalam mengolah hasil laut menjadi produk bernilai jual tinggi. Mereka tidak hanya mempelajari teknik pengolahan yang higienis dan berkualitas, tetapi juga memahami pentingnya kemasan yang menarik dan strategi pemasaran yang tepat.

Produk yang dihasilkan memiliki peluang besar untuk dipasarkan secara lebih luas, baik di tingkat lokal, pasar oleh-oleh di daerah sekitar, maupun melalui platform daring seperti marketplace dan media sosial. Dengan kemasan yang modern dan daya simpan yang cukup lama, produk ini dapat bersaing dengan olahan serupa dari daerah lain. Respon masyarakat sangat positif, terlihat dari antusiasme mereka saat mengikuti setiap tahap praktik pembuatan, mulai dari persiapan bahan, proses pengolahan, hingga pengemasan. Beberapa warga bahkan menyampaikan niat untuk memproduksi sendiri di rumah sebagai usaha sampingan. Keinginan ini menjadi indikasi bahwa program KKN tidak hanya berdampak jangka pendek, tetapi juga menumbuhkan motivasi dan kemandirian ekonomi masyarakat dalam jangka panjang.

Pentingnya Inovasi Produk

Inovasi merupakan kunci meningkatkan daya saing produk di pasaran. Melalui sentuhan kreativitas, bahan baku sederhana dapat diolah menjadi produk bernilai jual tinggi. Proses inovasi tidak hanya mencakup modifikasi rasa dan tampilan, tetapi juga kemasan, teknik produksi. Dalam pengolahan hasil laut, inovasi dapat mengubah ikan teri atau ikan tongkol—yang biasanya dijual mentah—menjadi camilan gurih seperti ikan teri krispi atau olahan bercita rasa khas seperti petis ikan tongkol. Produk ini tidak hanya digemari masyarakat lokal, tetapi juga berpotensi menembus pasar yang lebih luas, termasuk sektor oleh-oleh dan penjualan daring. Banyak UMKM telah membuktikan keberhasilan mereka dengan mengolah hasil laut menjadi makanan siap saji yang digemari, berdaya simpan lebih lama, dan memiliki identitas rasa unik. Keberhasilan tersebut menjadi inspirasi untuk mengembangkan produk

sejenis di Desa Pagagan, sehingga hasil laut setempat dapat dioptimalkan sebagai sumber pendapatan baru bagi masyarakat.



Gambar 2. Sosialisasi Pentingnya Inovasi Produk

Desain Kemasan Produk

Kegiatan ini merupakan salah satu program unggulan KKN Universitas Madura Posko 11 di Desa Pagagan, Kecamatan Pademawu, yang bertujuan untuk meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk lokal, khususnya hasil olahan laut. Tim KKN memahami bahwa kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai media promosi dan identitas merek yang dapat membedakan produk lokal dari pesaing. Dalam pelaksanaannya, tim KKN memberikan penyuluhan kepada pelaku UMKM desa mengenai prinsip-prinsip desain kemasan yang efektif, meliputi pemilihan warna yang sesuai karakter produk, tipografi yang mudah dibaca, serta tata letak informasi yang jelas dan informatif. Disampaikan pula pentingnya mencantumkan label legalitas, tanggal kadaluarsa, komposisi, dan informasi kontak untuk meningkatkan kepercayaan konsumen. Selain edukasi, tim KKN juga melakukan pendampingan langsung dalam proses pembuatan desain kemasan. Pelaku UMKM diajak berdiskusi untuk menentukan konsep visual yang sesuai dengan karakter produk mereka. Tim membantu membuat desain digital modern yang mengikuti tren pasar, sehingga produk terlihat lebih profesional dan siap bersaing di toko offline maupun platform penjualan online. Melalui program ini, diharapkan pelaku usaha Desa Pagagan mampu mengoptimalkan peran kemasan sebagai salah satu strategi pemasaran yang efektif. Produk yang awalnya dikemas secara sederhana kini tampil lebih menarik, bernilai jual lebih tinggi, dan mampu menembus pasar yang lebih luas.



Gambar 3. Sosialisasi Desain Produk

Gambar 3 merupakan ilustrasi dari kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh tim KKN Universitas Madura Posko 11 di Desa Pagagan, Kecamatan Pademawu dalam rangka memperkenalkan desain kemasan baru untuk produk-produk hasil olahan ikan dari Desa Pagagan, Kabupaten Pamekasan. Dalam gambar ini, terlihat para peserta sosialisasi yang aktif

mengikuti kegiatan, termasuk pelaku UMKM setempat yang terlibat langsung dalam proses diskusi dan pengenalan desain kemasan. Beberapa produk hasil olahan ikan ditampilkan dengan kemasan yang telah didesain ulang, menampilkan identitas visual yang lebih menarik, informatif, dan profesional. Hal ini sekaligus menunjukkan keragaman jenis produk yang dihasilkan oleh masyarakat desa. Kegiatan sosialisasi ini memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) di Desa Pagagan. Melalui pengenalan desain kemasan yang lebih baik, produk-produk lokal tidak hanya dapat lebih mudah dikenali dan diminati oleh konsumen, tetapi juga berpeluang menembus pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun regional. Upaya ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk dan mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat setempat.



Gambar 4. Desain Petis Tongkol

Gambar 4 menampilkan rancangan kemasan untuk produk *Petis Tongkol Madura* hasil olahan warga Desa Pagagan. Desain kemasan ini dirancang dengan tampilan yang menarik, informatif, serta sesuai standar pemasaran, sehingga mampu meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk. Kemasan tersebut memuat berbagai elemen penting, seperti identitas merek, informasi kandungan dan manfaat produk, petunjuk penggunaan, serta sentuhan visual yang memikat. Perpaduan informasi yang jelas dengan estetika yang menarik diharapkan mampu membangun citra positif di mata konsumen. Dengan desain kemasan yang tepat, produk *Petis Tongkol Madura* dapat memiliki daya saing lebih tinggi di pasar, memudahkan konsumen mengenali produk, dan mendorong keputusan pembelian yang lebih cepat. Hal ini juga menjadi salah satu strategi penting dalam mengembangkan potensi produk lokal Desa Pagagan ke pasar yang lebih luas.



Gambar 5. Desain Teri Krispi

Gambar 5 memperlihatkan rancangan kemasan untuk produk Ikan Teri Krispi hasil olahan masyarakat Desa Pagagan. Desain kemasan ini dirancang untuk menampilkan citra produk yang menarik, informatif, dan mampu bersaing di pasaran. Kemasan tersebut menonjolkan elemen-elemen penting seperti logo atau identitas merek, informasi produk, visualisasi bentuk atau hasil olahan ikan teri, serta sentuhan desain yang memikat pandangan konsumen. Penataan elemen ini tidak hanya bertujuan memperindah tampilan, Tetapi juga memberikan kesan profesional dan meyakinkan. Desain kemasan Ikan Teri Krispi ini diharapkan mampu merepresentasikan cita rasa, kualitas, serta nilai budaya yang melekat pada produk lokal Desa Pagagan, sekaligus menjadi daya tarik utama bagi calon pembeli di pasar yang lebih luas.

Sosialisasi Pengolahan Petis Ikan Tongkol Dan Ikan Teri Krispi

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan keterampilan kepada masyarakat Desa Pagagan mengenai teknik pengolahan hasil laut menjadi produk olahan yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Dalam pelaksanaannya, tim KKN Universitas Madura Desa Pagagan Posko 11 Kecamatan Pademawu menyampaikan materi secara interaktif, dimulai dari pengenalan bahan baku, proses pengolahan, hingga strategi pemasaran produk. Pengolahan Petis Ikan Tongkol Persiapan Bahan. Pilih ikan tongkol segar dengan daging masih kenyal dan bau khas laut. Cuci bersih ikan menggunakan air mengalir untuk menghilangkan kotoran, sisik, dan darah. Potong ikan menjadi beberapa bagian untuk mempermudah proses perebusan. Pengambilan Kaldu Ikan. Rebus potongan ikan tongkol dalam panci besar dengan air secukupnya. Tambahkan sedikit garam dan daun salam untuk mengurangi bau amis. Proses perebusan dilakukan hingga ikan matang sempurna dan kaldu mengeluarkan aroma khas laut. Saring kaldu untuk memisahkannya dari daging dan tulang ikan. Proses Pembuatan Petis. Masukkan kaldu ke dalam wajan atau panci besar. Tambahkan bumbu rempah pilihan seperti bawang merah, bawang putih, gula merah, garam, dan sedikit asam jawa untuk menambah cita rasa. Masak dengan api kecil sambil diaduk terus- menerus agar tidak gosong. Proses pemasakan. Dilakukan hingga kaldu mengental, berubah warna menjadi cokelat kehitaman, dan mengeluarkan aroma khas petis. Pengemasan. Dinginkan petis hingga mencapai suhu ruang. Masukkan petis ke dalam wadah bersih dan higienis, seperti botol kaca atau plastik kedap udara. Pastikan kemasan tertutup rapat untuk menjaga kualitas rasa dan memperpanjang masa simpan. Beri label berisi tanggal produksi, bahan, dan informasi kadaluarsa. Penyimpanan. Simpan di tempat sejuk dan kering, jauh dari paparan sinar matahari langsung. Untuk daya tahan lebih lama, petis dapat disimpan dalam lemari Pendingin. Pengolahan Ikan Teri Krispi Persiapan Bahan. Pilih ikan teri segar dengan ukuran seragam agar kematangan merata. Cuci ikan teri menggunakan air bersih mengalir untuk menghilangkan kotoran dan bau amis. Tiriskan ikan hingga benar-benar kering menggunakan saringan atau kain bersih untuk mencegah cipratan saat penggorengan. Lumuri ikan teri dengan campuran bumbu rempah pilihan (garam, bawang putih halus, ketumbar, dan sedikit tepung beras atau tepung tapioka) untuk menambah rasa gurih dan mempertahankan kerenyahan. Diamkan selama 15–30 menit agar bumbu meresap sempurna. Proses Penggorengan. Panaskan minyak dalam jumlah banyak (deep frying) pada suhu $\pm 170\text{--}180^{\circ}\text{C}$ agar ikan matang merata. Masukkan ikan teri sedikit demi sedikit agar tidak saling menempel dan hasilnya lebih kering. Goreng hingga berwarna keemasan dan teksturnya renyah, sambil sesekali diaduk agar matang merata. Angkat dan tiriskan menggunakan saringan kawat atau alas kertas minyak untuk mengurangi kadar minyak berlebih. Pengemasan. Pastikan ikan teri telah benar-benar dingin sebelum dikemas, agar tidak timbul uap yang dapat membuatnya lembek. Gunakan plastik vakum atau standing pouch dengan desain menarik dan informasi label produk (nama, komposisi, berat bersih, tanggal produksi, dan kadaluarsa). Segel rapat kemasan untuk menjaga kerenyahan dan kualitas rasa. Simpan di tempat kering, sejuk, dan terhindar dari paparan sinar matahari langsung untuk memperpanjang masa simpan. Agar tidak timbul uap yang dapat membuatnya

lembek. Gunakan plastik vakum atau standing pouch dengan desain menarik dan informasi label produk (nama, komposisi, berat bersih, tanggal produksi, dan kedaluwarsa). Segel rapat kemasan untuk menjaga kerenyahan dan kualitas rasa. Simpan di tempat kering, sejuk, dan terhindar dari paparan sinar matahari langsung untuk memperpanjang masa simpan.



Gambar 6. Produk Petis Tongkol

Gambar 6 adalah ilustrasi produk petis tongkol yang disajikan dalam kemasan toples. Dalam gambar ini, terlihat bagaimana petis tongkol dikemas rapi dan higienis di dalam toples yang cocok digunakan untuk penjualan maupun penyimpanan. Kemasan toples menjadi pilihan yang tepat untuk produk seperti petis tongkol karena memiliki sejumlah keunggulan, antara lain memudahkan konsumen melihat kualitas produk, menjaga cita rasa serta aroma khas petis, dan dapat digunakan kembali setelah isi habis. Selain itu, kemasan toples juga memberikan kesan lebih premium dan menarik di mata konsumen.



Gambar 7. Produk Teri Krispi

Ilustrasi produk ikan teri krispi yang dikemas dalam standing pouch modern. Dalam gambar ini ditunjukkan bagaimana ikan teri krispi yang sudah digoreng renyah dan berbumbu gurih dipasarkan dengan kemasan menarik.

Kemasan standing pouch dipilih karena praktis, higienis, serta mampu menjaga kerenyahan dan cita rasa ikan teri krispi lebih lama. Selain itu, kemasan ini juga dilengkapi dengan ziplock sehingga bisa ditutup kembali setelah dibuka, memberikan kemudahan bagi konsumen. Standing pouch transparan sebagian atau full printing label juga membuat tampilan produk lebih premium dan menarik untuk dipasarkan, baik di toko oleh-oleh maupun secara online.



Gambar 8. Praktek Membuat petis tongkol dan ikan teri krispi

Kegiatan praktek dalam pembuatan Petis Tongkol dan Ikan Teri Krispi. Dalam gambar ini terlihat peserta yang sedang. Aktif terlibat dalam proses pembuatan kedua produk tersebut. Mereka belajar secara langsung bagaimana mengolah petis tongkol dan ikan teri krispi dengan tahapan yang benar. Kegiatan praktek seperti ini menjadi cara yang efektif untuk memperkenalkan proses produksi kepada peserta. Melalui pengalaman langsung, peserta dapat memahami setiap tahap yang diperlukan dalam pembuatan petis tongkol dan ikan teri krispi, sekaligus memperoleh keterampilan praktis yang dapat diterapkan dalam pengolahan hasil laut menjadi produk bernilai jual tinggi.

Sosialisasi Penjualan Melalui Marketplace

Mahasiswa KKN Posko 11 Desa Pagagan memberikan pelatihan mengenai cara mengakses Shopee dan TikTok Shop menggunakan smartphone maupun website. Pelatihan ini mencakup langkah-langkah membuat akun, membuat iklan, serta menambahkan deskripsi produk yang akan dipasarkan.

Setelah kegiatan sosialisasi dan pelatihan, sebagian besar pelaku usaha di Desa Pagagan masih belum sepenuhnya memanfaatkan marketplace, khususnya Shopee dan TikTok Shop, sebagai media utama dalam memasarkan produk mereka. Melalui kegiatan ini, mahasiswa KKN berupaya memberikan edukasi kepada mitra tentang pentingnya penggunaan marketplace serta bagaimana memanfaatkan perangkat atau ponsel pintar yang dimiliki untuk memperluas area pemasaran. Dengan demikian, proses jual beli dapat dilakukan lebih mudah, praktis, dan tanpa harus bertemu langsung antara penjual dan pembeli.



Gambar 9. Sialisasi Marketplace

Gambar 9 menunjukkan kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh mahasiswa KKN Kelompok 11 Universitas Madura di Desa Pagagan kepada pelaku UMKM setempat. Dalam kegiatan ini, mahasiswa memberikan penjelasan mengenai cara mengakses marketplace seperti Shopee dan TikTok Shop melalui smartphone maupun website. Peserta juga dilatih membuat akun, menambahkan deskripsi produk, hingga memasarkan produk secara online. Kegiatan ini . Bertujuan agar pelaku UMKM di Desa Pagagan dapat memanfaatkan marketplace sebagai media pemasaran yang lebih luas, sekaligus mempermudah proses jual beli tanpa harus bertemu langsung dengan pembeli.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa para pelaku UMKM di Desa Pagagan dapat berkembang apabila memperhatikan inovasi produk, desain kemasan, serta pemasaran melalui marketplace. Potensi hasil laut yang ada di Desa Pagagan, seperti ikan cakalan, tongkol, maupun teri, dapat diolah menjadi berbagai produk bernilai tambah seperti petis ikan dan ikan teri krispi. Produk olahan tersebut tidak hanya memiliki cita rasa yang enak, lezat, bergizi, dan praktis disajikan, tetapi juga mampu meningkatkan nilai jual serta menambah penghasilan masyarakat. Selain itu, penggunaan desain kemasan yang menarik dapat meningkatkan daya tarik konsumen. Melalui pemasaran berbasis marketplace (Shopee, TikTok Shop, dan media sosial), produk UMKM Desa Pagagan memiliki peluang yang lebih luas untuk dikenal dan dipasarkan, sehingga dapat mendorong kemandirian dan kesejahteraan masyarakat setempat.

DAFTAR PUSTAKA

- Kamaruddin, M. J., Fauziah, F., Farhah, N. F. A., & Darmawan, S. E. (2024). Strategi Pemasaran UMKM Berbasis Marketplace di Desa Pantai Sederhana Kecamatan Muara Gembong Kabupaten Bekasi. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 22–28. <https://doi.org/10.31334/jks.v7i1.3713>
- Karimuna, S. R., Bananiek, S., Syafiuddin, S., & Jumiaty, W. Al. (2020). Potensi Pengembangan Komoditas Peternakan di Sulawesi Tenggara. *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Peternakan Tropis*, 7(2), 110. <https://doi.org/10.33772/jitro.v7i2.12215>
- Lystiana. (2024). Pemanfaatan Marketplace Dan Konsep Multimodality. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sapangambe Manoktok Heitei*, 4, 361–369.
- Natsir, F., & Sihombing, R. A. (2022). Penerapan Metode User Centered Design pada Rancangan User Interface Marketplace Pemasaran Produk Olahan Perikanan. *Journal of Practical Computer Science*, 2(2), 56–63. <https://doi.org/10.37366/jpcs.v2i2.1472>
- Nur, I., Bande, L. O. S., Saputra, R. A., Abdullah, W. G., Hamzah, M., Arimbawa, P., Silfi, S., Dilla, F., & Wibowo, B. A. (2024). Pendampingan UMKM dalam Pengembangan Produk Olahan Pertanian dan Perikanan untuk Meningkatkan Nilai Ekonomi di Desa Andoolo Utama, Sulawesi Tenggara. *Empowerment*, 7(02), 244–251. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v7i02.1073>
- Riana, I. G. (2014). Master Plan UMKM Berbasis Perikanan untuk Meningkatkan Pengolahan Produk Ikan yang Memiliki Nilai Tambah Tinggi. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 7(2), 102–119.
- Syaifudin, A., Rahma, A. H., Mayaufanni, F. F., Nisa, C. Z., Prahesti, E. E., Rohana, S., & Lutfiana, R. (2025). Pengembangan produk olahan ikan patin sebagai inovasi ekonomi kreatif masyarakat. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 6(3), 1–10. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v6i3.23425>
- Widiyono, A., Khomsanah, N., Sholahuddin, M. I., Ridwan, M., & Malta, A. (2022). Pengembangan Produk UMKM Olahan Ikan Asin Melalui Pelatihan Packaging dan Pemasaran Online. *Jurnal Berdaya Mandiri*, 4(3), 241–253.