

PKM PENINGKATAN PRODUKSI DAN PEMASARAN HOME INDUSTRI KUE TRADISIONAL LAPIS TIDORE DI PULAU TIDORE

Zandy Pratama Zain¹, Syahroni², Haris Mahmud³

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Khairun

^{2,3}Fakultas Pertanian, Universitas Khairun

Email: zandy.zain@unkhair.ac.id¹, syahroni@unkhair.ac.id², haris.mahmud@unkhair.ac.id³

ABSTRACT: *This community service activity aims to increase the production and marketing of Lapis Tidore as a strategic step towards achieving economic independence and cultural preservation on Tidore Island. The problem-solving method used consists of five main stages, namely socialisation, training/mentoring, technology application, programme mentoring/evaluation, and programme sustainability. The product produced by this MSME is the traditional Lapis Tidore cake. The addition of an oven and automatic dough mixer is expected to increase production capacity and expand marketing reach, thereby improving the welfare of MSMEs*

Keywords: *SMEs; Automatic mixing machine; Oven; Production and Layer cakes*

ABSTRAK: Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk peningkatan produksi dan pemasaran Lapis Tidore menjadi langkah strategis untuk mewujudkan kemandirian ekonomi dan pelestarian budaya di Pulau Tidore. Metode pemecahan masalah yang digunakan terdiri dari lima tahap utama yaitu sosialisasi, pelatihan/pendampingan, penerapan teknologi, pendampingan/evaluasi program, dan keberlanjutan program. Produk yang dihasilkan oleh UMKM ini adalah kue tradisional Lapis Tidore. Penambahan mesin oven dan pengaduk adonan otomatis diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jangkauan pemasaran sehingga kesejahteraan UMKM meningkat.

Kata Kunci: UMKM; Mesin pengaduk otomatis; Oven; Produksi dan Kue lapis

PENDAHULUAN

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di era globalisasi ini, memainkan peran penting untuk dalam membuka lapangan pekerjaan dan berkontribusi terhadap perekonomian. Di Indonesia, UMKM ini ialah klaster usaha/bisnis terbesar dan telah menunjukkan ketahanannya terhadap guncangan ekonomi. Pengembangan UMKM inilah yang menjadikan ketahanan ekonomi Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan usaha

kecil yang hanya memiliki tenaga kerja 5 hingga 19 orang, sedang usaha menengah memiliki jumlah tenaga kerja 20 hingga 99 orang. Oleh karena itu, usaha mikro, kecil dan menengah ini membutuhkan dukungan dan pengakuan dari berbagai kelompok. Kerangka hukum yang ada mengatur kemampuan UMKM sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Berdasarkan UU NO.20 Tahun 2008 menjelaskan tentang UMKM, istilah "UMKM" mengacu pada bisnis kecil.

Beberapa peraturan menjelaskan definisi dan ukuran dari UMKM. (1) Kelompok Usaha Mikro adalah organisasi yang menghasilkan keuntungan yang dimiliki oleh individu atau perseorangan yang dapat memenuhi standar Usaha Mikro yang telah diatur pada peraturan tersebut. (2) Menurut Peraturan ini, usaha kecil didefinisikan sebagai lembaga keuangan yang menguntungkan dan berdiri sendiri yang dilakukan oleh individu atau bagian usaha yang bukan merupakan bagian dari organisasi yang diklaim, dikuasai, atau menjadi bagian dari usaha menengah atau usaha besar. (3) Model usaha menengah adalah usaha moneter yang menguntungkan dan tunggal yang dilakukan oleh individu atau bagian usaha. Ini tidak termasuk dalam perusahaan yang bisa dimiliki, dikendalikan, serta menjadi bagian dari usaha kecil ataupun usaha besar, dan memiliki kesepakatan tahunan yang konsisten atau sumber daya bersih sesuai dengan undang-undang.

Salah satu UMKM yang ada di Pulau Tidore dan merupakan ikon kuliner khas daerah ini adalah kue tradisional Lapis Tidore. Kue ini memiliki cita rasa unik, tekstur lembut, serta nilai historis yang mengakar kuat dalam kehidupan masyarakat setempat. Kehadiran Lapis Tidore tidak hanya menjadi simbol identitas budaya, melainkan juga berpotensi besar untuk

dikembangkan menjadi produk unggulan yang mampu bersaing di pasar lokal, regional, bahkan nasional. Meskipun demikian, perkembangan home industri kue tradisional Lapis Tidore yang termasuk golongan UMKM masih menghadapi berbagai kendala. Dari sisi produksi, pelaku usaha cenderung masih menggunakan cara-cara tradisional yang belum sepenuhnya memenuhi standar kualitas dan higienitas pangan. Minimnya pengetahuan terkait manajemen produksi, inovasi resep, teknik pengemasan modern, serta pemanfaatan teknologi dalam proses pembuatan kue menjadi salah satu hambatan utama dalam meningkatkan daya saing produk. Selain itu, keterbatasan peralatan produksi yang sederhana sering kali berdampak pada keterbatasan kapasitas produksi dan konsistensi mutu.

Dari sisi pemasaran, para pelaku home industri umumnya masih bergantung pada sistem penjualan konvensional, seperti titipan di warung atau penjualan langsung pada konsumen sekitar. Kondisi ini membuat jangkauan pasar menjadi sangat terbatas, sehingga produk Lapis Tidore kurang dikenal luas di luar Pulau Tidore. Rendahnya literasi digital dan minimnya pemanfaatan media sosial maupun *platform e-commerce* menjadi salah satu faktor

penghambat berkembangnya pemasaran kue tradisional ini. Padahal, di era digital saat ini, strategi pemasaran berbasis teknologi informasi merupakan salah satu kunci penting untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas produk lokal.

Melihat berbagai tantangan tersebut, diperlukan suatu program pengabdian kepada masyarakat (PkM) yang terarah dan berkelanjutan untuk mendukung pengembangan home industri kue Lapis Tidore. Program ini melibatkan secara aktif tim PkM Universitas Khairun yang terdiri dari tiga orang dosen dan dua orang mahasiswa yang diharapkan dapat membantu meningkatkan keterampilan pelaku usaha dalam aspek produksi, mulai dari pengenalan teknik pengolahan yang lebih higienis, inovasi varian rasa, hingga penggunaan kemasan yang menarik dan sesuai standar pasar modern. Selain itu, peningkatan kapasitas pemasaran melalui pemanfaatan media digital, branding produk, serta pengembangan jaringan distribusi akan menjadi fokus penting dalam mendukung keberlanjutan usaha.

Dengan adanya upaya peningkatan produksi dan pemasaran ini, diharapkan Lapis Tidore dapat semakin dikenal sebagai salah satu kuliner khas Nusantara yang memiliki daya tarik

budaya sekaligus nilai ekonomi tinggi. Lebih jauh, keberhasilan pengembangan home industri ini tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan masyarakat, tetapi juga mampu mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, memperkuat identitas budaya, serta mendukung program pemerintah daerah dalam mengembangkan sektor ekonomi kreatif berbasis potensi lokal. Oleh karena itu, pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada peningkatan produksi dan pemasaran Lapis Tidore menjadi langkah strategis untuk mewujudkan kemandirian ekonomi dan pelestarian budaya di Pulau Tidore

METODE PELAKSANAAN

Metode Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Pulau Tidore dengan mitra utama yaitu pelaku home industri kue tradisional lapis Tidore. Metode pelaksanaan kegiatan dirancang secara partisipatif dengan melibatkan pelaku usaha secara aktif agar tercipta keberlanjutan setelah program berakhir. Tahapan kegiatan meliputi:

Sosialisasi

Dilakukan persiapan yang diawali dengan observasi ke Mitra Sasaran yang beralamat di Jalan Patimura, Kelurahan Tomagoba, Kecamatan Tidore, Kota

Tidore Kepulauan; dilanjutkan dengan diskusi, dan sosialisasi untuk menyusun rencana kegiatan yang sesuai dengan kondisi yang ditemui di lapangan. Tim menyusun materi pelatihan yang meliputi: cara pembuatan kue lapis tidore serta cara pemasaran secara luring dan daring. Tim juga menyiapkan media pelatihan, serta alat dan bahan yang dibutuhkan pada seluruh proses kegiatan.

Pelatihan/pendampingan

Setelah sosialisasi, dilakukan serangkaian pelatihan bagi mitra sasaran mengenai praktik pembuatan kue, manajemen usaha, dan strategi pemasaran. Pelatihan ini meliputi pembekalan pengetahuan dan keterampilan praktis yang relevan dengan solusi yang ditawarkan, seperti teknik pembuatan silase yang efisien dan penggunaan aplikasi teknologi yang diberikan.

Penerapan teknologi

Langkah berikutnya adalah menerapkan teknologi informasi yang telah dipelajari dalam kegiatan sehari-hari mitra sasaran. Ini dapat mencakup penggunaan mesin pencacah yang baik dan benar.

Pendampingan dan evaluasi program

Monitoring hasil PKM dilakukan secara langsung dan partisipatif bersama

kelompok mitra. Secara umum, keberhasilan difusi Iptek ditandai dengan peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra serta penerapan berkelanjutan teknologi sederhana yang telah diintroduksi

Keberlanjutan program

Diharapkan pengetahuan, keterampilan, dan difusi Iptek yang telah diberikan dapat terus dikembangkan dan disebarluaskan oleh mitra ke lingkungan masyarakat di sekitarnya. Diharapkan pelatihan kewirausahaan pembuatan kue lapis tidore memiliki daya ungkit bagi lahirnya wirausaha baru.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa peningkatan produksi dan pemasaran home industri kue tradisional dapat dicapai melalui kombinasi antara pelatihan teknis, pendampingan manajemen, dan penguatan strategi pemasaran. Konsistensi kualitas produk merupakan faktor kunci dalam meningkatkan daya saing, sebagaimana ditegaskan dalam literatur UMKM pangan lokal yang menekankan pentingnya standarisasi resep dan penggunaan peralatan produksi yang sesuai standar.

Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada home industri kue tradisional Lapis

Tidore di Pulau Tidore menghasilkan beberapa capaian penting. Dalam hal produksi, pelatihan teknik pengolahan bahan baku, standarisasi resep, serta penggunaan peralatan sederhana yang lebih modern mampu meningkatkan kapasitas produksi rata-rata sebesar 40% dibandingkan sebelum pelatihan. Produk yang dihasilkan juga menjadi lebih konsisten dari segi rasa, tekstur, dan tampilan. Penerapan prinsip higienitas dalam proses produksi membantu meningkatkan kualitas dan daya simpan kue. Oleh karena itu, tim PkM memberikan peralatan produksi modern kepada mitra agar dapat membantu proses produksi yang dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Penyerahan peralatan produksi modern

Secara sosial-ekonomi, peningkatan produksi dan pemasaran home industri ini berimplikasi pada bertambahnya peluang kerja bagi masyarakat sekitar, terutama perempuan, serta membuka peluang peningkatan pendapatan keluarga. Hal ini sejalan dengan tujuan pengabdian masyarakat, yaitu pemberdayaan ekonomi lokal melalui optimalisasi potensi produk tradisional.

Dengan demikian, pengabdian ini dapat dikatakan berhasil meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, serta strategi pemasaran Lapis Tidore. Namun, keberlanjutan program tetap memerlukan pendampingan berkelanjutan, khususnya dalam aspek legalitas usaha (izin PIRT dan halal) serta perluasan jaringan distribusi ke pasar yang lebih luas.

SIMPULAN

Kegiatan PkM yang dilaksanakan pada home industri kue tradisional Lapis Tidore di Pulau Tidore telah memberikan dampak positif dalam peningkatan kapasitas produksi maupun pemasaran produk. Melalui pendampingan teknis, pelatihan inovasi resep, serta penerapan standar kebersihan dan kemasan yang lebih menarik, kualitas kue tradisional Lapis Tidore mengalami peningkatan sehingga mampu bersaing di pasar lokal maupun regional. Dengan demikian, program ini

tidak hanya berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan pelaku usaha, tetapi juga berperan dalam menjaga kelestarian kuliner tradisional khas Tidore sebagai identitas budaya lokal.

Agar keberlanjutan program dapat terjaga, disarankan beberapa hal. Pertama, pelaku home industri perlu terus meningkatkan konsistensi kualitas produk dengan menerapkan standar produksi yang higienis dan efisien. Kedua, pemerintah daerah dan lembaga terkait diharapkan memberikan dukungan berupa akses permodalan, fasilitasi legalitas usaha, serta promosi produk melalui event daerah maupun pariwisata. Ketiga, perlu adanya pembentukan kelompok usaha bersama atau koperasi agar pengrajin dapat lebih mudah memperoleh bahan baku, memperluas jaringan distribusi, serta memperkuat daya tawar di pasar. Terakhir, strategi pemasaran digital hendaknya dikembangkan melalui pelatihan dalam penggunaan *e-commerce*, *branding*, dan pengelolaan konten media sosial untuk menjaga eksistensi produk di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Universitas Khairun dan LPPM sehingga kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bisa

terlaksana dengan baik. Selain itu, tim pelaksana juga mengucapkan terima kasih kepada pemerintah Kelurahan Tomagoba serta warganya yang bersedia bekerjasama dalam pelaksanaan sosialisasi dalam kegiatan ini di kediaman Mitra di Kelurahan Tomagoba. Tim pelaksana juga mengucapkan terima kasih setinggi tingginya juga kepada Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DPPM) Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi yang telah mendanai kegiatan PKM ini melalui skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat tahun pendanaan 2025.

DAFTAR RUJUKAN

- Basuki, N., Suhardi, S., Sangadji, S. S., & Mahmud, H. (2021). Pengolahan Kelapa Terpadu, Upaya Peningkatan Nilai Guna Produk di Desa Mataketen Kecamatan Makian Barat. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 1(2), 333-338.
- Djumadil, N., Arahman, M. N., Basuki, N., Mahmud, H., & Syafie, Y. (2025). PENINGKATAN OMZET PENJUALAN DENGAN MEMANFAATKAN TEKNOLOGI PEMASARAN ONLINE BAGI PELAKU UMKM DI KECAMATAN TIDORE KOTA TIDORE KEPULUAUAN. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Khatulistiwa*, 8(1), 24-30.

- Djumadil, N., Basuki, N., Sidayat, M., Ibrahim, K., Fatmawati, M., Kaddas, F., & Mahmud, H. (2023). Peningkatan Nilai Tambah Melalui Produk Holtikultura Sayuran Bayam, Kangkung dan Terong di Dusun Bangko Jailolo Selatan Kabupaten Halmahera Barat. *BARAKTI: Journal of Community Service*, 1(2), 53-59.
- Febrian, A. I., & Aryanto, H. (2022). Perancangan Media Promosi Nanistika Homemade Bakery. *BARIK-Jurnal SI Desain Komunikasi Visual*, 3(3), 208-220.
- Kaddas, F., Mahmud, H., Annisa, K., Sidayat, M., Fatmawati, M., Basuki, N., ... & Darwis, H. (2025). PEMANFAATAN PEMASARAN DIGITAL PADA KOMODITAS HORTIKULTURA UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI DI KABUPATEN HALMAHERA SELATAN. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(1), 29-36.
- Khairunissa, V. L., Agustina, E., & Purwanti, I. (2023). Implementasi Marketing Mix Dalam Mempertahankan Eksistensi Pada Kedai Bikang Dan Pukis Pekalongan. *Sahmiyya: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 55-60.
- Lailasa, I. S., Salawati, U., & Firmansyah, H. (2022). Analisis Usaha Pengolahan Kue Rangai "Mahabbah Salwis" (Studi Kasus pada Usaha Kue Rangai Bapak Muhammad Darwis Nur). *Frontier Agribisnis*, 6(1), 24-29.
- Mahmud, H., Suhardi, S., Sangadji, S. S., & Taufika, N. P. (2024). PkM Pemberdayaan Umkm Roti melalui Perluasan Jaringan Pemasaran untuk Meningkatkan Nilai Jual Hasil Produksi di Kecamatan Tidore Kota Tidore Kepulauan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Khatulistiwa*, 7(2), 267-274.
- Mastuti, H. S., Yacob, S., & Dahmiri, D. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Online Makanan Tradisional Khas Jambi (Studi Kasus Pada Pelaku UMKM Kota Jambi). *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 22(3), 1632-1644.
- Ningsih, G. M., & Rasyid, H. (2024). Mengoptimalkan pengetahuan tim pemberdayaan kesejahteraan keluarga (PKK) dalam produksi kue tradisional di era modern: studi kasus di Malang. *JPII (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 10(2), 817-824.
- Sidayat, M., Mahmud, H., & Lahati, B. K. (2025). PENINGKATAN USAHA KERIPIK PISANG DENGAN DIVERSIFIKASI BEBERAPA MACAM PRODUK DI TERNATE UTARA KOTA TERNATE. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Khatulistiwa*, 8(1), 15-23.
- Simanjuntak, F. M., & Gunawan, S. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Meningkatkan Penjualan Kue Lapis Terap Menggunakan SWOT Dan AHP:(Studi Kasus: UMKM Lapis Tarakan). *Jurnal Teknik Industri (JATRI)*, 2(1), 15-26.
- Tambunan, T. (2002). *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia "Beberapa Isu Penting"*. Jakarta: Salemba Empat.