

**PENGOLAHAN BUAH SALAK UNTUK MENINGKATKAN UP2K
SERTA MENGAJARKAN MEMASARKAN PRODUK
SECARA ONLINE DI DESA PERHUTAAN SILAU**

Hamida Sari Siregar¹, Wanayumini², Eko Wahyudi³, Uli Rohaniah Siregar⁴, Nurhayati⁵

Universitas Asahan; Jl. Ahmad Yani Kisaran 21224

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Asahan

Email : ¹hamidasarisiregar@gmail.com

Abstract

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Desa Perhutaan Silau Kec.Pulo Bandring. Sasaran mitra dalam pengabdian ini adalah masyarakat yang memiliki UMKM. Tim pelaksana memberi pelatihan bagaimana cara membuat salak menjadi cemilan kurma salak dan cara memasarkan produk tersebut secara online. Pelatihan ini mendapatkan respon positif dari peserta pengabdian dan menambah wawasan peserta bagaimana cara mengembangkan UMKM yang bertujuan meningkatkan UP2K..Setelah kegiatan terlaksana, tim pengabdian terus membuka FGD (Forum Grup Discussion) dimana komunikasi antara peserta dan tim pengabdian terus berjalan dengan baik.

Kata Kunci: *Buah Salak,UP2K, Pemasaran*

Abstrak

This community service activity was carried out in the Village of Perhanjung Silau Kec.Pulo Bandring. The target partners in this service are people who have UMKM. The implementation team provides training on how to make salak into a snack of salak dates and how to market the product online. This training received a positive response from the community service participants and broadened the participants' insights on how to develop MSMEs aimed at improving UP2K. After the activities were carried out, the dedication team continued to open a FGD (Forum Group Discussion) where communication between participants and the dedication team continued to run well.

Keywords: *Thorny Palm,UP2K,Marketing*

1. PENDAHULUAN

Subsektor hortikultura buah-buahan merupakan salah satu bidang yang mampu memberikan kontribusi penting bagi perekonomian Indonesia dan dari tahun ketahun menunjukkan peningkatan yang nyata, sehingga pemerintah memberikan prioritas terhadap pengembangan subsektor tersebut. Lokasi pengembangan kawasan sentra produksi buah-buahan meliputi daerah-daerah di pulau Jawa, Sumatra, Kalimantan, dan Sulawesi dengan jenis komoditi buah yang dikembangkan antara lain jeruk, mangga, rambutan, durian, manggis, pisang dan salak. Untuk komoditas salak khususnya di daerah Jawa Tengah daerah pengembangannya meliputi Banjarnegara, Magelang, Banyumas, serta Kuningan (Redaksi Agromedia,2007).

Salak merupakan salah satu komoditas yang menguntungkan untuk dikembangkan. Buah salak dapat ditanam secara tumpang-sari dengan tanaman lainnya, pemanen buah salak dapat dilakukan sepanjang tahun, serta umur produktifnya relatif lebih panjang. Untuk pemasaran buahnya relatif mudah untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun luar negeri, dapat dikonsumsi sebagai buah segar maupun buah awetan seperti asinan salak, dodol salak, selai salak, sirup salak serta nata dari buah salak (Balai Informasi Pertanian,2008).

Produksi buah salak di Indonesia cukup melimpah, berdasarkan data Badan Pusat Statistik Republik Indonesia jumlah produksi salak pada tahun 2010 mencapai 752.736 ton/tahun. Sedangkan harga dari komoditas salak ini sendiri relatif murah, dengan demikian peluang untuk pengembangan wirausaha produk makanan lokal berbasis salak sangat terbuka lebar terutama untuk pengembangan produk makanan

berbasis salak lokal, yang harganya tergolong murah dibandingkan dengan salak pondoh selain itu diperlukan studi mengenai pemasaran produk makanan itu sendiri maupun studi kelayakan usahanya. Dengan pertimbangan jumlah yang cukup melimpah serta harga yang murah maka pemilihan produk manisan murah maka pemilihan manisan kering (dried fruit) berbasis salak lokal merupakan suatu upaya diversifikasi produk sehingga memiliki peluang pasar dan mengurangi kerugian akibat pembusukan buah salak yang tidak laku dijual. Dengan dibuat menjadi produk manisan kering ini maka umur simpan buah salak akan lebih panjang serta dapat memanfaatkan jenis-jenis salak lokal yang berukuran kecil yang mempunyai rasa sepat dan tidak laku dijual sebagai buah segar menjadi produk yang dapat digemari konsumen serta meningkatkan nilai ekonominya. Selain itu, konsumen memiliki banyak pilihan untuk menikmati produk olahan berbasis buah salak. Produk manisan salak kering ini memiliki bentuk yang mirip dengan kurma, namun rasa dari buah salak masih dipertahankan. Oleh karena itu manisan kering ini dapat dijadikan oleh-oleh khas, karena manisan kering ini memiliki bentuk dan rasa yang unik. Oleh karena itu produk ini dinamakan Kurma Salak.

PKM ini bertujuan untuk meningkatkan UP2K serta menambah pengetahuan dan pengalaman Ibu-ibu PKK Perhutaan Silau dalam mengolah, memproduksi, serta memasarkan produk secara online menggunakan Website dan Aplikasi Ecommerce. Sebelum melakukan tahap pemasaran, kelompok ibu-ibu PKK mengikuti pelatihan tahap pertama yaitu pelatihan pengolahan pangan yang menggunakan bahan baku berupa buah salak, pada kegiatan tahap kedua yaitu pelatihan dan

penyuluhan tentang pengemasan produk yang benar dan higienis serta kegiatan tahap ketiga yaitu penyuluhan dan pelatihan tentang bagaimana menggunakan dan strategi pemasaran produk melalui website dan aplikasi berbasis online (E-commerce). Melalui website yang memanfaatkan platform mobile ini, masyarakat khususnya ibu-ibu PKK diajarkan cara penggunaan website dalam mengakses aplikasi e-commerce seperti penggunaan fitur registrasi sebagai customer, registrasi sebagai seller atau vendor, menambah profil toko, menambah deskripsi produk, mengeset harga, dan mengecek transaksi penjualan produknya. Kemudahan penggunaan dan transaksi inilah yang ingin dicapai dengan adanya media pemasaran website online. Target penjualan dapat ditingkatkan dan cakupan pemasaran juga dapat diperluas.

2. METODE

➤ Perencanaan

a. Peninjauan Lokasi

Peninjauan lokasi yaitu untuk menggali informasi dari permasalahan yang dihadapi mitra akan minimnya pengetahuan tentang pembuatan kurma salak dan pemasaran secara online yang baik. Mencari aspek penunjang dan kerjasama di lokasi mitra dengan cara melakukan observasi langsung.

b. Persiapan Pelaksanaan

Persiapan yang dilakukan pada pelaksanaan kegiatan ini adalah memberikan pemahaman tentang kurma salak dan pemasaran online

pada pelaku UMKM dan ibu-ibu PKK di Desa Perhutaan Silau Kec.Pulo Bndring.

➤ Desain Pendampingan

Khoruddin dkk (2016) Desain pendampingan yang dilakukan menggunakan model pengabdian berbasis PAR (*Participatory Action Research*). Model pengabdian berbasis PAR ini memiliki tiga Variabel kunci yaitu, berpartisipasi, aksi dan penelitian. Dari ketiga prinsip PAR itulah dosen (yang melakukan pengabdian) bisa bersama-sama masyarakat melakukan identifikasi masalah, perencanaan, dan tindakan untuk menyelesaikan persoalan-persoalan yang mereka hadapi. Disamping itu PAR memiliki nuansa penelitian kritik yang konstruktif terhadap kondisi masyarakat, sehingga menjadi tugas independent dosen sebagai bentuk laporan pertanggung jawaban atas keterlibatan mereka terhadap proses perubahan yang dilakukan beserta masyarakat tersebut.

➤ Pelaksanaan

a. Tahap perencanaan kegiatan.

Tim pelaksana dengan para mahasiswa pada awal kegiatan mengundang para anggota pelaku UMKM dan ibu-ibu PKK di Desa Perhutaan Silau. Selanjutnya tim pelaksana menentukan sasaran pelatihan

ini adalah masyarakat desa pelaku UMKM dan ibu-ibu PKK yang berada di Desa Perhutaan Silau.

b. Selama proses kegiatan

Kegiatan pada tahap ini ditujukan untuk mengetahui tingkat pemahaman para peserta pelatihan disertai umpan balik berupa pertanyaan-pertanyaan dari para peserta undangan yang telah mendapatkan transfer pengetahuan terkait kurma salak dan pemasaran online.

c. Tahap akhir kegiatan

Pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pelatihan. Adapun indikator keberhasilan dari kegiatan ini ditetapkan 85% peserta dalam kegiatan pelatihan ini dapat memahami pembuatan dan pemasaran produk secara online.

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan pada 04 April 2021 di Desa Perhutaan Silau Kec.Pulo Bandring. Peserta yang terlibat di dalam kegiatan ini berjumlah 15 orang peserta dimana peserta tersebut adalah pelaku UMKM dan ibu-ibu PKK di sekitar desa Perhutaan Silau. Mengingat kegiatan ini dilaksanakan di masa pandemi, protokol kesehatan tetap diterapkan dengan mencuci tangan, memakai masker serta menjaga jarak.

Secara keseluruhan tim pengabdian

bekerja sama dalam pelaksanaan mulai tahap persiapan merancang materi, pembuatan spanduk, konsumsi serta koordinasi ke lokasi mitra. Pada saat pelaksanaan kegiatan dilakukan secara langsung dengan menghadirkan peserta sebagai pelaku UMKM dan ibu-ibu PKK di Perhutaan Silau Kec.Pulo Bandring.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di masa pandemi Covid 19. Tim pelaksana tetap menerapkan protokol kesehatan dengan mencuci tangan, menjaga jarak, dan memakai masker. Sebelum acara dimulai, tim pengabdian beserta mahasiswa KKN mengatur tempat duduk agar menjaga jarak kepada seluruh peserta pelaku UMKM, ibu-ibu PKK dan juga seluruh perangkat desa yang hadir di lokasi tersebut yaitu di kantor Desa Perhutaan Silau Kec.Pulo Bandring.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri dari dua sesi pelatihan yang terjadi dengan para pelaku UMKM, ibu-ibu PKK beserta aparat desa yang ada di Perhutaan Silau. Metode pelatihan merupakan gabungann antara pelatihan pembuatan cemilan kurma salak dan pemasaran produk secara online. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan UP2K yang ada di

Perhutaan Silau Kec.Pulo Bandring dan dapat mengembnagkan usaha mereka dengan baik.

Pemberian pembekalan dalam pembuatan kurma salak karena banyaknya jumlah salak di desa Perhutaan Silau yang tidak diolah karena kurangnya pengetahuan ibu-ibu PKK tentang pengolahan buah salak menjadi cemilan kurma salak, dengan diolahnya salak menjadi cemilan kurma salak akan mengurangi jumlah salak yang terbuang karena busuk dan dapat menambah nilai jual terhadap buah salak. Begitu pula dalam pelatihan pemasaran produk secara online guna untuk membantu para UMKM desa Perhutaan Silau dalam meningkatkan UP2K dengan memasarkan produknya secara online agar penjualan produk tersebut tidak terbatas ruang dan waktu serta orang-orang lebih banyak mengenal produk tersebut. Karena permasalahan di desa Perhutaan Silau adalah sulitnya memperluas pemasaran produk dan pada bidang keuangan, baik itu kurangnya modal. Beberapa gambar kegiatan pengabdian dilaksanakan di desa Perhutaan Silau Kec.Pulo Bandring:



Gambar 1. Pendataan kepada Peserta UMKM



Gambar 2. Penyampaian Materi Dari Tim Pengabdian



Gambar 3. Pengarahan Penyampaian Pemasaran Online



Gambar 4. Peraktik Pembuatan Kurma Salak



Gambar 5. Foto Bersama Dengan Ibu-Ibu PKK

4. KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan pada pelatihan untuk pelaku UMKM dan ibu-ibu PKK di desa Perhutan Silau Kec.Pulo Bandring sangat bermanfaat bagi mereka. Dimana pelaku UMKM dan ibu-ibu PKK untuk meningkatkan UP2K dan mendapatkan informasi bagaimana cara memasarkan produknya secara online dan pembuatan website penjualan online,

bagaimana mengelola buah salak menjadi cemilan kurma salak yang membuat salak memiliki nilai jual yang lebih baik untuk menambah pendapatan dari hasil penjualannya. Dalam kegiatan ini pelaku UMKM dan ibu-ibu PKK memiliki rasa antusias yang tinggi dengan banyak bertanya dan berdiskusi kepada tim pengabdian serta ikut langsung dalam pembuatan kurma salak di Kantor Kepala Desa Perhutan Silau sehingga menambah wawasan peserta dalam memajukan usahanya sehingga pelatihan yang diberikan dapat menjadi solusi yang tepat pada pelaku UMKM dalam mengatasi permasalahan dalam pemasaran produk.

DAFTAR PUSTAKA

- <https://etimayasari.blogspot.com/2019/12/cara-membuat-kurma-salak-dirumah.html?m=1>
- <https://www.alodokter.com/>
- <https://www.google.com/amp/s/docplayer.info/amp/61715890-Laporan-tugas-akhir-proses--produksi-salak-kurma-salakur-sebagai-upaya-diversifikasi-produk-olahan-pangan.html>

