

# DIVERSIFIKASI OLAHAN SALAK BERBASIS ONLINE UNTUK Mendukung Pengembangan Wisata Edukasi DI OMAH SALAK YOGYAKARTA

Prihastuti Ekawatiningsih<sup>1</sup>, Rizqie Auliana<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Pendidikan Teknik Boga dan Busana/Fakultas Teknik; <sup>2</sup>Jurusan Pendidikan Teknik Boga dan Busana/Fakultas Teknik

E-mail: prihastuti@uny.ac.id

## ABSTRACT

Salak pondoh sudah lama menjadi buah andalan khas Yogyakarta. Dalam rangka menggiatkan produksi salak di wilayah Turi, maka tercetuslah ide untuk mengembangkan Omah Salak yang berlokasi di Jalan Perumahan Gama asri, Dusun Kenteng, Wonokerto, Turi yang diprakarsai oleh Bapak Surya Agung. Usaha yang dilakukan pada mulanya mengembangkan budidaya salak pondoh bekerjasama dengan kelompok petani salak di daerah tersebut. Namun seiring dengan perkembangan usaha kegiatan di Omah Salak mulai diarahkan pada pengembangan desa wisata edukasi. Pada saat ini permasalahan yang sangat urgent dihadapi oleh Omah Salak. Upaya penanganan pasca panen sudah mulai dirintis dengan memberikan kegiatan workshop pengolahan salak untuk wisatawan yang berkunjung, namun masih sangat terbatas dalam hal jenis dan kuantitas. Seiring dengan kemajuan dalam pengembangan desa wisata edukasi maka buah tangan atau cinderamasa yang dapat di bawa pulang oleh wisatawan yang berkunjung ke Omah Salakpun sangat diperlukan.

Upaya yang tepat dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah meningkatkan diversifikasi produk olahan salak untuk mendukung wisata edukasi di Omah Salak, Sleman Yogyakarta. Adapun secara khusus dapat dilakukan dengan: **(1) membuat model kurikulum diklat yang praktis untuk diterapkan dalam wisata edukasi; (2) menambah jenis produk olahan salak, yaitu diversifikasi produk olahan salak dengan isian selai salak (pembuatan produk bakery berbasis isian dari selai salak); (3). Meningkatkan kuantitas produk/kapasitas produksi dengan menambah peralatan produksi (4) meningkatkan jaringan pemasaran melalui model pemasaran online.**

Kegiatan PKM akan dilakukan di desa Wisata Omah Salak, waktu pelaksanaan bulan Maret-Oktober 2020. Metode untuk mengatasi permasalahan **pertama** terkait dengan pengembangan kurikulum diklat dengan ceramah interaktif berkaitan dengan pengembangan model workshop dan membuat buku panduan workshop; **kedua** terkait keterbatasan variasi olahan salak melalui penguatan usaha dengan pelatihan dan pendampingan untuk performa produk dari sisi jenis dengan membuat produk olahan bakery dengan isian selai salak, **ketiga** terkait dengan keterbatasan jumlah produksi ditingkatkan dengan pengadaan peralatan pengaduk adonan dan alat pemanggang untuk meningkatkan jumlah produksi serta uji coba dan pendampingan penggunaan alat produksi yang baru, **keempat** terkait dengan keterbatasan jangkauan pemasaran dilakukan pelatihan perluasan jangkauan pemasaran melalui pemasaran secara online (e-commerce).

**Keywords:** diversifikasi, olahan, salak, online

## PENDAHULUAN

Pariwisata merupakan sektor yang paling kecil menimbulkan kerusakan lingkungan, karena prinsip utama pembangunan pariwisata adalah *sustainable* atau berkelanjutan. Lingkungan yang terjaga merupakan asset bagi pariwisata untuk mendatangkan wisatawan. {3} Dinas Pariwisata Kabupaten Sleman, Yogyakarta terus melakukan upaya optimalisasi pola pembinaan desa wisata yang ada di wilayah setempat. Pembinaan yang perlu dilakukan meliputi empat aspek, mulai dari **pengembangan destinasi, pengembangan industri, pengembangan pemasaran dan struktur kelembagaan** di kawasan desa wisata tersebut. Masing-masing desa wisata memiliki keunikan, bahkan tidak bisa dibandingkan dengan wisata di tempat lain.

Desa wisata, bukan jadi saingan bagi tempat wisata lain, tetapi pengembangannya akan sangat berpotensi untuk memunculkan basis budaya lokal. Dinas Pariwisata Kabupaten Sleman juga melakukan klasifikasi ulang terhadap sejumlah desa wisata yang ada di wilayah setempat. Klasifikasi ini, bertujuan untuk mengetahui lebih dalam perkembangan desa wisata di Kabupaten Sleman. Kategorisasi desa wisata meliputi tumbuh, berkembang dan mandiri.

Berdasarkan data saat ini, terdapat 18 desa wisata berstatus tumbuh, 8 desa wisata berkembang, dan 9 desa wisata mandiri. Masing-masing memiliki tema tersendiri, seperti desa wisata bertema alam, budaya, dan kreatif. Satu dari delapan belas desa wisata dalam kategori tumbuh yang ada di Kabupaten Sleman adalah desa wisata Omah Salak, yang terletak di Jalan Perum Gadjah Mada Asri, Kenteng, Wonokerto, Turi, Sleman, Yogyakarta. {4}

Desa Wisata Omah Salak didirikan pada bulan Januari 2011, sebagai bentuk recovery pasca erupsi merapi. Pada awalnya desa Wisata ini adalah milik perorangan yaitu Bapak Surya Agung dan Ibu Ari Erta Kumala Hidayati, namun seiring pengembangannya pada bulan Juni 2018 telah dibuka Omah Salak 2 di Jalan Balerante, Sempu, Wonokerto, Turi bekerjasama dengan petani pengembang desa wisata yang ada di sana. Disamping itu Omah Salak juga bekerjasama dengan UMKM Barokah yang ada di dusun Kenteng, dengan unit kegiatan pembuatan bakpia salak. UMKM Barokah milik Ibu Daryati ini sudah berdiri sejak tahun 2008 namun dalam perkembangannya produksinya belum optimal. Dengan adanya kerjasama yang saling menguntungkan ini Omah Salak Group mulai mengembangkan sayapnya untuk berkonsentrasi dengan pengembangan wisata edukasi. {5}

Wisata edukasi Omah Salak di daerah Turi, Sleman memang menjadi wilayah yang terkenal dengan hasil salaknya yang melimpah. Jika ingin belajar budidaya salak, memanen salak hingga membuat produk olahan dari salak maka Omah Salak adalah pilihan yang tepat. Selain menawarkan suasana khas pedesaan, Omah Salak juga mengajak wisatawan yang datang untuk memetik langsung buah salak dari pohonnya. Tak hanya itu, wisatawan juga akan diajarkan cara memetik, merawat, memangkas hingga penyerbukan salak dengan didampingi oleh petani secara langsung. Berikut gambaran ringkas tentang fasilitas dan kegiatan yang telah dilakukan di Omah Salak.

Berdasarkan gambaran kegiatan yang telah dilakukan di Omah Salak sudah menunjukkan hasil yang cukup baik, rata-rata pengunjung Omah Salak adalah kelompok tani dari berbagai daerah yang ingin mengembangkan

pertanian salak di wilayahnya dan juga anak-anak sekolah. Namun demikian ditinjau dari sisi *sustainability* usaha wisata edukasi ini masih memerlukan pengembangan agar lebih menarik para wisatawan dan juga menjamin kelancaran produksi olahan makanan pasca panen buah salak. Ditinjau dari sisi kegiatan workshop olahan salak masih diperlukan variasi produk olahan salak agar pelatihan menarik, variatif dan kreatif. Dan jika ditinjau dari jenis produk olahan salak yang dikembangkan masih perlu ditingkatkan baik dari sisi jenis maupun kapasitas produksi agar bisa berperan ganda disatu sisi wisatawan dapat belajar membuat olahan tersebut disisi lain dapat dijadikan buah tangan atau cinderamasa jika bisa diproduksi dalam jumlah besar.

Berdasarkan uraian tersebut dapat diidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra adalah:

**a. Permasalahan pertama yaitu model workshop olahan salak,** workshop yang dikembangkan di Omah Salak masih bersifat sederhana dan tradisional ditinjau dari sisi materi dan pembelajaran praktik. Hal ini masih perlu peningkatan agar kemasan workshop menjadi lebih menarik dan mampu meningkatkan daya jual kepada konsumen. Peserta workshop hanya dilatih langsung membuat produk olahan salak, tanpa ada pilihan jenis yang bervariasi. Peserta tidak mendapatkan buku panduan kegiatan maupun resep. Dengan demikian diperlukan buku panduan yang mudah dipelajari peserta namun juga menarik dalam tampilan. Buku panduan atau disebut kurikulum diklat ini akan dikemas menjadi variasi buku Teknologi Tepat Guna yang mudah dipelajari semua kalangan wisatawan.

Permasalahan ini menjadi prioritas pertama sehingga kepada pemilik usaha dan kelompok usaha akan diajarkan pembuatan model buku TTG untuk

meningkatkan nilai tawar wisata edukasi di pasaran.

**b. Permasalahan kedua keterbatasan variasi olahan salak** untuk workshop yang dikembangkan di Omah Salak masih bersifat sederhana dan tradisional ditinjau dari sisi materi dan pembelajaran praktik. Peserta workshop hanya dilatih langsung membuat produk olahan salak, tanpa ada pilihan jenis yang bervariasi. Permasalahan ini menjadi prioritas pertama sehingga kepada kelompok usaha akan diajarkan pembuatan variasi olahan salak berbasis produk bakery dengan isian selai salak (**diversifikasi produk olahan salak**), untuk meningkatkan nilai tawar wisata edukasi di pasaran.

**c. Permasalahan ketiga adalah keterbatasan jumlah produksi/kapasitas produksi,** produk yang dikembangkan selama ini masih sangat terbatas pada pembuatan bakpia dan bolen salak. Untuk itu perlu penambahan variasi produk baru dengan memanfaatkan selai salak sebagai isian. Adapun jenis produk yang akan dikembangkan adalah aneka produk bakery dengan isian selai salak. Seiring dengan penambahan jenis produk maka berbanding lurus dengan kebutuhan peralatan produksi agar dapat dilakukan produksi dalam jumlah besar.

**d. Permasalahan keempat adalah perluasan jaringan pemasaran melalui model pemasaran online e-commerce,** saat ini jumlah produksi masih di bawah permintaan pasar (pembeli). Perluasan jangkauan pemasaran ini berhubungan langsung dengan performa produk dan variasi produk. Permasalahan perluasan jangkauan pemasaran ditempatkan pada skala terakhir karena ketika usaha sudah berjalan dan kelompok sudah memiliki manajemen usaha yang baik maka perluasan jangkauan pemasaran sangat diperlukan guna mendukung revitalisasi desa wisata yang direncanakan.

Empat permasalahan dapat diatasi dengan peningkatan layanan konsumen dan penguatan usaha melalui diversifikasi produk olahan salak, penambahan peralatan produksi dan strategi perluasan jangkauan pemasaran sehingga daya tarik konsumen meningkat. Pengembangan usaha Wisata Edukasi Omah Salak harus ditangani secara serius agar menjadi salah satu potensi ekonomi rakyat. Pengembangan ini akan sejalan dengan rancangan Dinas Pariwisata Kabupaten Sleman untuk mengembangkan desa wisata, yang mempunyai keunggulan dan keunikan tersendiri.

Empat permasalahan tersebut juga diatasi dengan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mengelola produksi olahan salak dengan variasi isian selai salak, meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengelolaan manajemen usaha boga melalui strategi promosi online sehingga nilai tawar produk di pasaran meningkat, serta perluasan jangkauan pemasaran.

## METODE

Metode yang digunakan adalah ceramah, tanya jawab, demonstrasi dan latihan/praktik baik kelompok maupun individu serta diskusi. Ceramah dan tanya jawab digunakan untuk:

1. Menjelaskan materi berupa konsep, jenis dan karakteristik bahan, teknik pembuatan/pengolahan, formulasi produk, porsi, teknik penyajian/pengemasan serta higienitas makanan.
2. Menjelaskan materi sistem manajemen usaha dan strategi pemasaran online yaitu: kinerja produksi dan bahan baku terstandar, administrasi atau pembukuan dan penetapan harga jual.

Metode demonstrasi dan latihan (praktik), digunakan untuk:

1. Menunjukkan suatu proses kerja sehingga dapat memberikan kemudahan bagi peserta pelatihan

dalam memahami materi kegiatan praktik.

2. Kegiatan praktik oleh anggota kelompok untuk menunjukkan dan mempraktikkan secara optimal semua teknik-teknik dalam pembuatan, penyajian/pengemasan, higienitas makanan dan pembuatan pembukuan, tertib administrasi dan terampil menggunakan peralatan yang diinterduksikan. Adanya kombinasi dari metode ini, diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para anggota kelompok secara optimal.

Metode diskusi digunakan dalam kegiatan ini sebagai upaya untuk dapat lebih memahami permasalahan-permasalahan yang dihadapi mitra baik yang terkait dengan materi kegiatan ataupun berbagai hal baik yang sifatnya mendukung maupun menghambat. Dengan metode diskusi diharapkan permasalahan-permasalahan bisa dicarikan solusi secara bersama-sama.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Penyelesaian Permasalahan Pertama

Permasalahan pertama adalah **model workshop olahan salak**, workshop yang dikembangkan di Omah Salak masih bersifat sederhana dan tradisional ditinjau dari sisi materi dan pembelajaran praktik. Dengan demikian perlu adanya upaya untuk meningkatkan model workshop untuk mendukung wisata edukasi dengan membuat panduan workshop dalam bentuk buku Teknologi Tepat Guna (TTG) sehingga pelaksanaan workshop pembuatan olahan salak lebih terarah dan bersifat mendidik.

### 2. Penyelesaian Permasalahan Kedua

Permasalahan kedua adalah mengatasi **keterbatasan variasi olahan salak** dengan memperbaiki standar resep dan variasi isi. Untuk mengatasinya maka diperlukan pelatihan pengetahuan dan keterampilan membuat produk olahan salak yang baik dari sisi jenis dengan cara produksi yang baik. Langkah yang

dilakukan adalah pelatihan teori dan praktek pembuatan produk olahan salak berupa produk bakery dengan isian selai salak selama 2 kali tatap muka. Jumlah peserta pelatihan adalah 10 orang dari Omah Salak Group. Pelaksanaan pelatihan akan dilakukan dengan nara sumber tim pengabdian, mahasiswa dan pengusaha Yogya Bakery sebagai tenaga ahli. Waktu pelatihan selama 2x300 menit dengan metode ceramah interaktif, tanya jawab, diskusi dan latihan. Materi yang diajarkan adalah pengetahuan tentang cara produksi pangan yang baik (CPPB) dalam pengolahan produk olahan salak (mulai dari pemilihan bahan, proses produksi, pengemasan dan pelabelan). Untuk mendukung keberhasilan produksi maka akan diberikan bantuan **alat pengaduk adonan yeast produk dan alat pengemas produk bakery**. Selama pelatihan diharapkan 100% peserta hadir dan mengikuti pelatihan sampai selesai demi kemajuan usaha bersama.

### 3. Penyelesaian Permasalahan Ketiga

Inti permasalahan ketiga adalah **keterbatasan jumlah produksi/kapasitas produksi**. Produksi yang selama ini dilakukan masih sederhana baik bahan, peralatan, sdm dan keuangan sehingga perlu ditata ulang agar produktifitas dapat ditingkatkan tidak lagi produksi karena pesanan namun produksi massal untuk dijual. Solusi yang ditawarkan adalah pelatihan manajemen produksi rumah tangga (skala home industri) yang profesional. Seluruh mitra diharapkan hadir dan mengikuti pelatihan sampai selesai serta paham akan produksi massal untuk mewujudkan pengelolaan manajemen produksi yang profesional. Pelatihan akan dilaksanakan 2 kali tatap muka selama 200 menit dengan nara sumber ahli Nur Aulia Wijayanti, S.Pd. dari Gallery Bakery. Selain upaya tersebut metode pendampingan usaha akan tetap dilakukan untuk menjamin *sustainability* usaha.

### 4. Penyelesaian Permasalahan Keempat

Permasalahan keempat yang perlu diwujudkan adalah perluasan jangkauan pemasaran atau promosi produk. Materi yang diberikan berupa teori tentang manajemen pemasaran (strategi pemasaran) dan pemasaran secara online. Nara sumber materi manajemen pemasaran secara online adalah Dr. Indah Mustikawati, SE Akt, M,Si. yang merupakan Dosen Jurusan Ekonomi Akuntansi, Universitas

Negeri Yogyakarta, yang akan mengajarkan pemasaran produk olahan salak secara online. Waktu pelatihan diberikan 2 kali tatap muka selama 120 menit. Metode pembelajaran yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan adalah ceramah, tanya jawab, diskusi dan latihan atau praktik.

Evaluasi kegiatan akan dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan program dan peningkatan produktifitas serta jaringan pemasaran dari usaha Omah Salak. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan instrumen berupa angket terkait dengan rancangan program yang dibuat. Untuk mengetahui peningkatan pengetahuan dari peserta akan dilakukan tes tertulis terkait materi teori dan tes kinerja terkait materi praktik. Selain itu diadakan pendampingan secara berkala untuk memonitor keberlanjutan kegiatan wisata edukasi, diversifikasi produk olahan salak di Omah Salak dan juga monitoring secara online dari lapak yang sudah dibuat melalui e-commerce.

## KESIMPULAN

1. Peningkatan kualitas dan kuantitas produk bakery berbasis pangan lokal yang dihasilkan dengan adanya bantuan peralatan baru (mixer dan cup sealer). Untuk mewujudkan target ini tim pengabdian masih dalam tahapan survey untuk mendapatkan peralatan yang dimaksud berdasarkan spesifikasi yang sudah disepakati dengan kelompok sasaran. Kegiatan ini diawali pula dengan diskusi dengan kelompok untuk menentukan karakteristik alat yang akan diintroduksi sehingga sesuai dengan kebutuhan kelompok sasaran.
2. Peningkatan aktivitas dan jaringan pemasaran serta omzet penjualan meningkat. Pada tahap peningkatan aktivitas pemasaran, kegiatan diawali dengan memberikan pengetahuan tentang strategi pemasaran dengan harapan nantinya memberikan contoh model yang dapat diaplikasikan secara langsung oleh kelompok sasaran. Berdasarkan hasil pemilihan model strategi yang tepat kemudian dilakukan

- tahap perancangan model, apakah mau dicoba untuk membuka bisnis secara on line atau masih menggunakan metode langsung.
3. Tertatanya manajemen usaha dengan adanya pembukuan usaha secara tertib, minimal 5 buku yaitu: (a) buku pembelian, (b) buku penjualan, (c) buku kas, (d) buku neraca, (e) laporan. Dengan adanya kegiatan sebelumnya yaitu tentang strategi pemasaran produk maka tahap selanjutnya diikuti dengan bentuk aplikasinya yang dituangkan dalam bentuk pembukuan atau pengadministrasian agar kegiatan dapat berjalan sesuai dengan rencana yang ditetapkan.
  4. Peningkatan pengetahuan dan jiwa wirausaha, sehingga mereka sanggup mengadakan perubahan-perubahan (inovasi) dalam menjalankan usahanya guna memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan. Pada tahap akhir kelompok sasaran perlu mendapatkan motivasi untuk memperkuat semangat dalam berwirausaha disamping menerapkan teknik-teknik tertentu berkaitan dengan peningkatan kualitas produk yang dihasilkan.
- F.G. Winarno.1994. Bahan Tambahan Untuk Makanan dan Kontaminan. Jakarta: Pustaka Sinar harapan.
- Jafar Hafsah. 2004. Upaya *Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)*. Infokop Nomor 25 Tahun XX.
- Noer Soetrisno. 2002. *Pengembangan UKM, Ekonomi Rakyat Dan Penanggulangan Kemiskinan*. Jakarta.
- Tarsis Tarmudji. 1996. *Prinsip-prinsip Wirausaha*. Yogyakarta: Liberty.
- Toha, M . 1997. *Permasalahan Industri Kecil Kotamadya Yogyakarta*. Yogyakarta : IKIP Irats.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2013. Salak Fruit. <http://www.fruitsinfo.com/Salak-Exotic-fruits.php>. Diakses tanggal 20 Maret 2013
- Bilson Simamora. 2001. *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel* . Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Dwiyati Pujimulyani. 2009. *Teknologi Pengolahan Sayur-sayuran dan Buah-buahan*. Yogyakarta: Graha Ilmu