

Published by LPMP Imperium

Journal homepage: <https://ejournal.imperiuminstitute.org/index.php/BERDAYA>

## Pemberdayaan Masyarakat Dalam Pemanfaatan Limbah Kulit Salak Menjadi Produk Unggul Melalui Model Industri Kreatif Di Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro

Abdul Ghofur\*, Yuhronur Efendi, Mohammad Rizal Nur Irawan

Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Lamongan

### ABSTRACT

Home industry "Mother Arum" is a home industry in the area of Bojonegoro salak wedi agrotourism and produces a variety of preparations from salak fruit such as date palm, madumongso salak, dodol salak, molen salak, and coffee zalacca seeds. Organic waste in the form of zalacca skin which is the residual consumption of zalacca or the rest of zalacca processing for other food products that are currently produced in this home industry and the local community is very abundant. Phytochemical test results showed the skin of zalacca contains flavonoids and tannins and a little alkaloid.

The content of flavonoids in zalacca skin extract can reduce glucose levels in the blood. The ethanol extract of zalacca skin contains secondary metabolites of alkaloids, polyphenolates, flavonoids, Imbien, quinones, monoterpenes and sesquiterpenes. Based on the value of antioxidant capacity and IC50, zalacca skin extract has great potential to be marketed as a food product as an antioxidant drink that is good for health, but also as an effort to use zalacca skin so that it has economic value. The solution to this problem is to process wedi zalacca skin into a processed product in the form of zalacca tea and make its marketing strategy online or offline. The proposed activity plan is the training of salak skin production in the "Mother of Arum" home industry and the creation of a marketing strategy. This is expected to be able to provide knowledge, skills and increase competitiveness in the form of product diversification in the "Mother of Arum" home industry.

### Keywords

Productivity, Machinery, Electric Motors, Production Capacity

BERDAYA : Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat  
Vol 2, No.2, Agustus 2020, pp.91 - 98  
eISSN 2721-6381

### Article History

Received 1 July 2020 / Accepted 10 Aug 2020 / First Published: 12 Aug 2020

### To cite this article

Ghofur, A., Efendi, Y., & Nur Irawan, M. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Dalam Pemanfaatan Limbah Kulit Salak Menjadi Produk Unggul Melalui Model Industri Kreatif Di Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 91 – 98

DOI: 10.36407/berdaya.v2i2.217



© 2020. This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY-NC) 4.0 license

## ABSTRAK

"Home industry" Bunda Arum" merupakan *Homeindustry* yang ada dikawasan agrowisata salak wedi Bojonegoro dan memproduksi berbagai olahan dari buah salak seperti kurma salak, madu mongso salak, dodol salak, molen salak, dan kopi biji salak. Limbah organik berupa kulit salak yang merupakan sisa konsumsi salak ataupun sisa pengolahan salak untuk produk makanan lainnya yang saat ini sudah diproduksi di *homeindustry* ini maupun masyarakat setempat sangat berlimpah.

Hasil uji fitokimia menunjukkan kulit buah salak mengandung senyawa flavonoid dan tannin serta sedikit alkaloid. Kandungan flavonoid didalam ekstrak kulit salak mampu menurunkan kadar glukosa dalam darah. Ekstraketanol kulit buah salak mengandung metabolit sekunder *alkaloid, polifenolat, flavonoid, 1mbien, kuinon, monoterpen* dan *seskuiiterpen*. Berdasar nilai kapasitas antioksi dan dan IC50, ekstrak kulitsalak memiliki ipotensi besar untuk dipasarkan menjadi produk pangan sebagai minuman berantioksi dan yang baik untuk kesehatan, selain itu juga sebagai upaya pemanfaatan kulit salak sehingga bernilai ekonomis. Solusi dari permasalahan ini adalah mengolah kulitsalak wedi menjadi produk olahan berupateh kulit salak dan membuat strategi pemasarannya baik secara online atau offline. Rencana kegiatan yang diusulkan adalah dengan pelatihan produksi kulit salak pada *Home industry*"Bunda Arum" dan pembuatan strategi pemasaran. Hal ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan, keterampilan, dan peningkatan daya saing berupa diversifikasi produk pada *Home industry* "Bunda Arum".

## Profil Penulis

**Abdul Ghofur\*,  
Yuhronur Efendi,  
Mohammad Rizal Nur  
Irawan**

Magister Manajemen,  
Fakultas Ekonomi,  
Universitas Islam  
Lamongan  
Jetis, Kec. Lamongan,  
Kabupaten Lamongan,  
Jawa Timur

✉ **Penulis  
korespondensi:  
Abdul Ghofur**  
email:  
abdulghofur@unisla.ac.id

**Kata Kunci :** Teh kulit salak, salak Wedi, *home industry*

Reviewing Editor  
Hendryadi, STIE Indonesia  
Jakarta

## PENDAHULUAN

Desa Wedi merupakan sebuah desa di kecamatan Kapas kabupaten Bojonegoro yang saat ini menjadi kawasan agrowisata dikarenakan merupakan salah satu penghasil salak wedi yang merupakan produk unggulan daerah kabupaten Bojonegoro. Salak Wedi adalah salak khas Bojonegoro yang dihasilkan oleh 10 desa di wilayah kecamatan Kapas seluas 75 Ha. Dan 10 desa tersebut adalah Bendo, Tapelan, Wedi, Kedaton, Klampok, Padangmentoyo, Tanjungharjo, Kalianyar, Sembung dan Bangilan. Banyak jenis salak yang terdapat di Indonesia. Buah yang mempunyai nama latin *Salacca Zalacca dan* biasa disebut *snake fruit* karena kulitnya yang mirip dengan sisik ular ini tidak hanya terdapat di Bojonegoro saja, namun terdapat di beberapa daerah. Beberapa yang terkenal di antaranya adalah salak Sidimpuan dari Sumatera Utara, Salak Codet dari Jakarta, Salak Pondoh dari Yogyakarta, Salak Bali dari Bali, dan Salak Penjalinan dari Bangkalan, Madura. Salak Wedi memang mempunyai ciri khas tersendiri dibanding yang lain. Buahnya lebih menyegarkan karena tidak hanya didominasi oleh rasa masam saja, namun juga rasa manis dan kadang sepat dan teksturnya yang agak berair membuat buah ini menjadi cukup terkenal di kalangan pedagang salak di Bojonegoro karena lebih enak dibanding jenis salak lain.



Gambar 1. Kawasan agrowisata salak wedi Bojonegoro  
Sumber: dokumentasi penulis

Kawasan ini ditetapkan sebagai kawasan agropolitan sejalan dengan keputusan Bupati Bojonegoro Nomor 188/ 183A/ KP/ 412.12/ 2008 tentang penetapan kabupaten Bojonegoro sebagai lokasi pengembangan agropolitan dimana kabupaten Bojonegoro direncanakan di tiga wilayah yaitu kecamatan Kalitidu, Kapas, dan Dander. Masyarakat desa Wedi hampir semuanya memiliki perkebunan salak di pekarangan rumah mereka. Luas perkebunan salak wedi di desa Wedi seluas 23 hektare.<sup>2</sup> Para petani salak di desa wedi biasanya menjual salak hasil kebun di jalan-jalan desa mereka untuk dibeli para pedagang besar yang akan dijual di pasar Kota. Beberapa usaha rumahan dalam produk-produk pangan berbahan dasar salak pun muncul seiring dengan perkembangan agrowisata salak wedi.

Selain buah salak, kulit salak juga banyak diteliti memiliki antioksidan. Hasil uji fitokimia menunjukkan kulit buah salak mengandung senyawa flavonoid dan tannin serta sedikit alkaloid. Kandungan flavonoid di dalam ekstrak kulit salak mampu menurunkan kadar glukosa dalam darah. Ekstrak etanol kulit buah salak mengandung metabolit sekunder alkaloid, polifenolat, flavonoid, 93mbien, kuinon, monoterpen dan seskuioterpen. Ekstrak etanol kulit buah salak memiliki aktivitas antioksidan dengan nilai IC<sub>50</sub> sebesar  $229,27 \pm 6,35$  ( $\mu\text{g}/\text{ml}$ ). Berdasarkan nilai kapasitas antioksidan dan IC<sub>50</sub>, ekstrak kulit salak memiliki potensi besar untuk dipasarkan menjadi produk pangan sebagai minuman berantioksidan yang baik untuk kesehatan, selain itu juga sebagai upaya pemanfaatan kulit salak sehingga bernilai ekonomis<sup>1</sup>.

Salah satu *home industry* yang berkembang dan aktif saat ini adalah dengan label produksi "Bunda Arum". *Home industry* ini berdiri sejak bulan Februari tahun 2017 dan memproduksi berbagai olahan dari buah salak seperti kurma salak, madumongso salak, dodol salak, molen salak, dan kopi biji salak. *Home industry* ini mempunyai 4 orang karyawan yang membantu produksi. Produk unggulan dari *home industry* "Bunda Arum" adalah kurma salak, produk ini dibuat menyerupai tekstur kurma tetapi di buat dari bahan baku salak wedi sehingga rasanya ada campuran antara manis dan sedikit masam yang berbeda dari rasa kurma biasa. Jumlah produksi kurma salak *Home industry* ini per bulan masih tidak menentu, berkisar antara 300 bungkus tetapi jika banyak pesanan bisa mencapai hampir 1000 bungkus.

Beberapa produk *home industry* "Bunda Arum" dipasarkan dan dijual di tempat produksinya dan sebagian di titipkan ke toko-toko disekitar kota Bojonegoro. produk *home industry* "Bunda Arum" sering diajak oleh dinas-dinas di bojonegoro dalam beberapa pameran produk karena kualitas produk dan *home industry* nya yang berkembang. Oleh karena itu diperlukan beberapa inovasi salah satunya dari segi jenis produk olahan dari salak agar *home industry* ini dapat terus berkembang. Apalagi kulit salak yang selama ini hanya menjadi limbah untuk dibuang tetapi ternyata dapat dimanfaatkan sebagai produk olahan yang potensial dan tanpa memerlukan bahan baku tambahan dari buah salak, hanya menggunakan sisa dari hasil produk olahan yang lain.



Gambar 2. Produk dan pemilik *home industry* "Bunda Arum"

Sumber: dokumentasi penulis

### Permasalahan Mitra

Mitra 1 merupakan obyek yang potensial untuk dikembangkan karena sudah bisa mengolah dan memproduksi olahan dari buah salak. Perlu berbagai inovasi produk salah satunya adalah jenis produk olahan dari buah salak agar bahan baku produksi berupa buah salak dapat termanfaatkan secara optimal. Selama ini mitra sudah melakukan olahan dari limbah biji salak sebagai kopi biji salak wedi. dari banyak referensi selain biji salak ternyata salak memiliki banyak manfaat bagi kesehatan. Oleh karena itu hal ini dapat dimanfaatkan sebagai salah satu olahan dari salak. Mitra belum mengetahui cara pengolahan dan jenis produk olahan dari kulit salak.

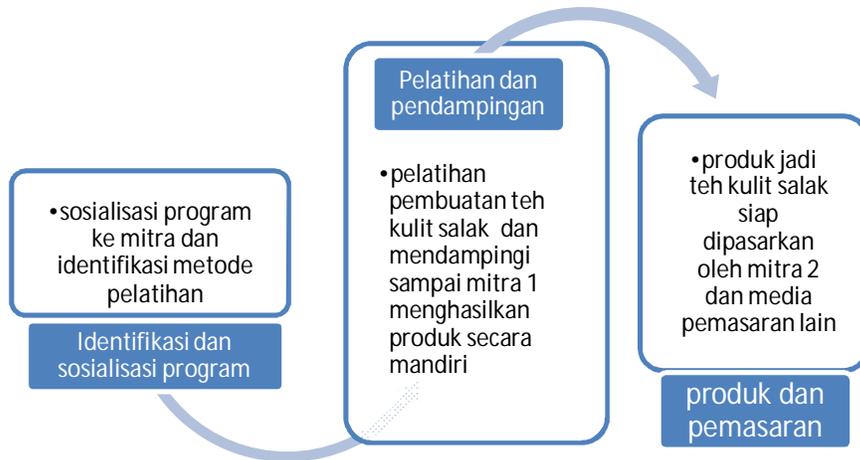
Pengolahan yang saat ini dilakukan adalah produk makanan berbahan dasar salak sedangkan bahan dari proses tersebut yang berpotensi menjadi limbah yaitu salah satunya berupa kulit dan daun salak belum dimanfaatkan secara optimal. Padahal dari proses usaha rumahan yang dilakukan akan banyak sekali limbah berupa kulit salak yang timbul. Selama ini kulit salak hanya dibuang setelah buahnya dikonsumsi atau dijadikan olahan tertentu padahal menurut berbagai referensi, kulit salak mempunyai kandungan antioksidan tinggi yang berguna bagi kesehatan. Hal ini dapat dijadikan peluang untuk mengangkat kulit salak yang sebelumnya menjadi limbah kini potensial untuk diolah menjadi produk olahan berupa teh kulit salak wedi.

Belum familiarnya manfaat yang terkandung pada kulit salak oleh masyarakat sehingga akan sedikit membutuhkan perjuangan untuk mengenalkan produk hasil olahan tersebut pada masyarakat. Dari hal ini maka dibutuhkan strategi pembuatan, pemasaran dan pengenalan produk untuk diterima oleh konsumen.

Mitra 2 sebagai salah satu tempat makan penyedia olahan buah salak belum mempunyai produk olahan dari kulit salak yang bisa dijual dan di tawarkan sebagai menu di tempat tersebut. Dengan kesediannya untuk menjadi mitra yang membantu menjualkan produk teh kulit salak ini nantinya juga akan memberikan beberapa manfaat pada usahanya.

### MATERI DAN METODE

Secara garis besar metode pelaksanaan pengabdian dibagi menjadi 3 komponen sebagai berikut:



Gambar 3. Tahapan dan Prosuder Pelaksanaan  
Sumber: diolah

### Identifikasi dan sosialisasi program.

Identifikasi kebutuhan pelatihan digunakan untuk mengetahui metode pelatihan yang tepat agar tujuan yang ditentukan tercapai. Karakteristik dan kondisi mitra menjadi beberapa pertimbangan untuk menentukan hal ini. Diperlukan tinjauan media dan teknologi yang tepat untuk membina peserta pelatihan secara komprehensif. Dari kondisi mitra 1, diperlukan metode berupa transfer pengetahuan tentang limbah kulit salak yang dapat digunakan sebagai bahan pangan. Selain itu perlu dilakukan demonstrasi dan praktek cara membuat teh dari kulit salak. Setelah pelatihan dibutuhkan pendampingan agar mitra 1 dapat benar-benar mandiri dalam membuat produk. Konsep pemasaran produk didiskusikan dengan mitra 1 dan mitra 2. Selain itu perlu didiskusikan pula pengoptimalan pemasaran melalui media yang telah dimiliki oleh mitra 1.

### Pelatihan dan Pendampingan

Tahapan dalam proses pendampingan di tampilkan dalam tabel berikut ini:

Tabel 1. Tahapan pelatihan dan pendampingan

<b>Pra pelatihan</b>	Penyiapan kebutuhan pelatihan seperti laptop, proyektor, slide, produk setengah jadi, bahan baku kulit salak, oven, kompor dll.
<b>Pelatihan</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sesi 1 (Pengenalan dan pemaparan manfaat limbah kulit salak), poin-poin penyampaian berupa hasil-hasil penelitian tentang aplikasi limbah kulit salak serta potensinya untuk bahan pangan.</li> <li>2. Sesi 2 (Cara membuat teh dari kulit salak), diberikan demonstrasi dan tutorial cara membuat teh dari kulit salak. Penjelasan lebih detail akan diterangkan selanjutnya.</li> <li>3. Sesi 3 (Cara packaging produk teh kulit salak), poin-poin yang disampaikan adalah bagaimana membuat packaging produk yang menarik dengan memberikan edukasi kepada konsumen pada kemasan agar mengetahui informasi produk secara jelas dan tertarik membeli.</li> </ol>
<b>Pasca pelatihan</b>	Proses pendampingan kepada mitra 1 untuk membuat produk secara mandiri.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Cara pembuatan teh kulit salak dengan metode sebagai berikut

- a. Kulit salak yang buahnya baru dipakai dicuci bersih dengan air untuk menghilangkan kotoran atau debu-debu yang menempel. Jangan memakai kulit salak yang sudah lama, karena rentan bakteri atau pembusukan.
- b. Kulit salak dijemur sekitar 3-4 hari dibawah sinar matahari atau di panaskan pada oven dengan suhu kurang dari 70°C sampai kering. Tujuan pengeringan adalah mengurangi kadar air dan mencegah pertumbuhan jamur
- c. Hasil pengeringan kulit salak kemudian dipotong kecil-kecil agar lebih mudah dihancurkan
- d. Potongan-potongan kecil kulit salak kemudian digiling dengan *coffe grinder* sampai menjadi bubuk halus (rasa original), untuk menghasilkan rasa vanilla maka bubuk vanilla di tambahkan pada saat penggilingan.
- e. Hasil penggilingan dimasukkan ke kantong teh dan di press dengan *impulse sealer*
- f. Produk dikemas ke dalam kotak teh dan siap dipasarkan.

### Produk dan pemasaran

Produk jadi siap jual kemudian dipasarkan dengan metode sebagai berikut:

- a. Menjadi salah satu produk jual dan menu olahan oleh mitra 2.  
Seperti diketahui mitra 2 bergerak dibidang usaha kuliner dan menyediakan olahan-olahan salak wedi. Teh kulit salak wedi dapat digunakan sebagai salah satu menu khas olahan salak wedi. Untuk menarik minat konsumen terhadap menu ini maka dibuat pamflet dan atau *banner* tentang teh salak yang ditampilkan di meja konsumen atau meja kasir. Selain itu produk teh kulit salak bisa dijual secara langsung untuk dibawa pulang.
- b. Ditampilkan dalam festival salak Bojonegoro.  
Berbagai upaya memang saat ini tengah dilakukan untuk semakin mengenalkan potensi salak di Desa Wedi, Kecamatan Kapas, Kabupaten Bojonegoro. Di mana tahun 2017 lalu desa ini ditetapkan sebagai sentra agrobis salak. Karena tidak hanya dijual berupa buah namun berbagai olahan. Festival Salak Wedi biasanya diadakan setiap tahun dengan membuat gunungan-gunungan salak dan memasarkan produk olahan salak berupa makanan dan minuman yang diproduksi oleh warga sekitar. Festival ini dihadiri oleh semua masyarakat dan perangkat desa, warga kabupaten bojonegoro serta pemerintah kabupaten Bojonegoro, hal ini tentunya menjadi media pemasaran yang cukup bagus untuk mengenalkan dan memasarkan produk teh kulit salak wedi.
- c. Di titipkan di sentra oleh-oleh kota Bojonegoro  
Sentra oleh-oleh di kota Bojonegoro banyak terdapat di sekitar jalan utama di lingkup kota Bojonegoro. Salah satu yang mempunyai tempat strategis adalah banyak dikunjungi oleh orang yang berkunjung ke bojonegoro atau warga bojonegoro yang ingin memberi ke sanak saudara di kota lain adalah toko "Aneka camilan" yang ada di jalan Diponegoro. Toko ini menyediakan berbagai camilan serta oleh-oleh khas bojonegoro seperti *ledre*, *egg roll*, olahan salak dll. Tempat ini juga merupakan tempat strategis sebagai tempat pemasaran produk teh kulit salak wedi.
- d. Pengoptimalan media sosial dan media online.  
Mitra 1 saat ini sudah mempunyai akun penjualan *online* yaitu tokopedia dan bukapalac. Hal ini dapat dioptimalkan sebagai salah satu cara menjual produk teh kulit salak khususnya untuk calon konsumen diluar kota Bojonegoro. Salah satu pengoptimalannya adalah dengan

memberikan deskripsi produk yang lengkap dan menarik. Selain akun penjualan online akan dilakukan pengoptimalan media social melalui iklan pada akun “Wakul-Bo!Wisata Kuliner Bojonegoro” yang merupakan grup facebook yang berada di sektor kuliner sebagai wadah bertemunya penyedia kuliner dan penikmat kuliner di kota Bojonegoro dan sekitarnya.



Gambar 4. Proses produksi

Sumber: dokumentasi penulis

## KESIMPULAN

### Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan di Bojonegoro, , maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan kegiatan pemberdayaan masyarakat desa dalam pembuatan industri kreatif ini dapat menumbuhkan kesadaran masyarakat Desa akan pentingnya memanfaatkan barang bekas atau barang tidak terpakai menjadi barang atau produk yang berguna

### Saran kegiatan Lanjutan

Pemanfaat limbah kulit salak sangat berniali ekonomi sehingga perlu dukungan dari pemerintah daerah dan pemeritah pusat sehingga geliat ekonomi bojonegoro dapat ditinggkatkan

## REFERENSI

- Anonim, (2011). “kulit salak untuk diabetes”, <http://daunsirsak.net> kulit-salak-untuk diabetes, diakses 15 agustus 2018
- Anam et al. (2017). “IbW Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro Perbaikan Budidaya Tanaman Salak”. Prosiding Seminar Nasional dan Gelar Produk UMM.17-18 Oktober 2017
- Badriyah, N. (2017). Kontinum Relationship: Konsep Pemberdayaan Pelatihan Masyarakat Ekonomi Kreatif Menuju Daya Saing. Paper pada Seminar Nasional, FEB Unikama “Peningkatan Ketahanan Ekonomi Nasional dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global. Malang. FEB Unikama.
- Dhyanaputri et al. (2016). Analisis Kandungan Gizi ekstra Kulit Salak Produksi Kelompok Tani Abian Salak Desa Sibetan Sebagai Upaya Pengembangan Potensi Produk Pangan Lokal.*Jurnal Meditory*. 4(2), 93-100
- Intanti, E. Y. R., & Lubis, Z. (2018). Serat Eceng Gondok Sebagai Bahan Alternatif Admixture Pada Laston Tipe Xi Sni 03-1737-1989 Ditinjau Terhadap Nilai-Nilai Uji Marshall. *Jurnal CIVILA*, 3(2), 154-160.
- Kanon et al. (tt). Uji efektivitas kulit buah salak (*Salacca Zalacca*(Gaertn.)Voss) terhadap penurunan kadar gula darah tikus putih jantan galur wistar (*Rattus norvegicus L.*) yang diinduksi sukrosa.*Jurnal farmasi FMIPA UNSRAT Manado*
- Mauladi, K. F. (2017). Penentuan Jumlah Produksi Sarung Tenun Tradisional dengan Metode Fuzzy Tsukamoto. *SMATIKA JURNAL*, 7(01), 21-25.

**FUNDING**

Kegiatan ini merupakan bagian dari program Pengabdian Kepada Masyarakat yang didanai oleh masing-masing penulis (biaya mandiri).

**COMPETING INTERESTS**

Penulis menyatakan bahwa tidak ada konflik kepentingan untuk diungkapkan.