

PELATIHAN PEMBUATAN SELAI SALAK PADA PETANI SALAK DI KELURAHAN KARANG JOANG KOTA BALIKPAPAN

Intan Dwi Wahyu Setyo Rini^{1*}, Adrian Gunawan², Irsyad Al Habib³, Daffa Irsyad Darmawan³, Decky Andhika³, Inesya Seftianur Arini³, Rita Kurnia Wulandari³, Fadila Fajriyah¹, Kesi Wulandari¹, Rebecca Olfen L.A.¹

¹Program Studi Teknik Lingkungan, Institut Teknologi Kalimantan, Jl. Soekarno Hatta KM 15, Balikpapan 76127, Indonesia

²Program Studi Teknik Kimia, Institut Teknologi Kalimantan, Jl. Soekarno Hatta KM 15, Balikpapan 76127, Indonesia

³Program Studi Teknik Material dan Metalurgi, Institut Teknologi Kalimantan, Jl. Soekarno Hatta KM 15, Balikpapan 76127, Indonesia

*E-mail: intan@lecturer.itk.ac.id

Abstrak

Karang Joang merupakan kelurahan yang paling luas di Kecamatan Balikpapan Utara, Kota Balikpapan. Lokasi ini merupakan kawasan penghasil sayur dan budidaya tanaman lainnya untuk memenuhi kebutuhan kota Balikpapan. Masyarakat Karang Joang umumnya berpenghasilan dari usaha pertanian ini. Hasil survei awal menunjukkan bahwa banyak warga Kelurahan Karang Joang yang memiliki usaha sebagai produsen salak. Kebanyakan buah salak dijual dalam bentuk buah segar saja. Pengolahan dari buah salak menjadi produk matang berpotensi untuk menambah nilai jual buah. Kondisi perekonomian masyarakat sekitar perkebunan juga mengalami penurunan selama masa pandemi dan beroperasinya jalan tol Balikpapan Samarinda. Sebelum adanya jalan tol, masyarakat yang akan bepergian dari Balikpapan ke Samarinda maupun sebaliknya akan melewati area perkebunan salak sehingga menimbulkan kegiatan jual beli. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kemampuan masyarakat petani buah salak dalam mengolah hasil panen. Metode yang dilakukan adalah dengan adanya penyuluhan dan pelatihan secara berkala selama 3 (tiga) bulan. Setelah adanya kegiatan ini diperoleh informasi bahwa masyarakat mengalami peningkatan kemampuan dalam pengolahan buah salak menjadi selai. Pembuatan selai salak dilakukan dengan mengolah buah salak yang sudah matang dan mengemasnya dalam toples kecil yang dilengkapi dengan label yang menarik. Produk ini sudah mulai dijual oleh petani salak di tokonya dan dipasarkan melalui mitra yang bekerja sama dengan petani salak tersebut.

Kata kunci: Balikpapan, Pelatihan, Salak, Selai

Abstract

Karang Joang is the largest sub-district in North Balikpapan District, Balikpapan City. This location is a vegetable-producing area and other plant cultivation to meet the needs of the city of Balikpapan. The people of Karang Joang generally earn from this agricultural business. The initial survey showed that many Kelurahan Karang Joang residents had businesses as Salacca producers. Most of these Salacca were sold in the form of fresh fruit. Processing malacca into a ripe product could increase the fruit's selling value. The economic condition of the people around the plantations also experienced a decline during the pandemic and the operation of the Balikpapan Samarinda toll road. Before the existence of the toll road, people who would travel from Balikpapan to Samarinda and vice versa would pass through the salak plantation area, causing buying and selling activities. The purpose of this community service was to improve the ability of the salak fruit farming community to process their crops. The method used is the existence of regular counseling and training for 3 (three) months. After this activity, information was obtained that the community had increased its ability to process Salacca fruit into jam. Salacca jam was made by processing ripe Salacca and packing it in a small jar with a unique label. This product had been sold by Salacca farmers in their shops and marketed through partners of Salacca farmers.

Keywords: Balikpapan, Jam, Workshop, Salacca

1. Pendahuluan

Karang Joang merupakan kelurahan yang paling luas di Kecamatan Balikpapan Utara, Kota Balikpapan. Lokasi ini merupakan kawasan penghasil sayur dan budidaya tanaman lainnya untuk memenuhi kebutuhan kota Balikpapan. Pada survei awal juga diketahui bahwa di lokasi ini terdapat beberapa kelompok petani salak yang berada KM 21 Karang Joang yang juga berprofesi sebagai penjual buah salak di jalanan poros Balikpapan Samarinda. Buah salak yang telah dipanen langsung dijual dalam bentuk buah segar. Selama pandemi ada penurunan penjualan buah salak karena berkurangnya aktivitas masyarakat di luar rumah termasuk lalu lintas penduduk dari Balikpapan ke Samarinda maupun sebaliknya. Selain itu adanya jalan tol Balikpapan Samarinda juga menyebabkan penurunan jumlah kendaraan pribadi yang melalui jalanan poros sehingga pembeli buah salak di KM 21 Karang Joang juga berkurang.

Menurut data Badan Pusat Statistik Kota Balikpapan, produksi buah salak pada tahun 2019 mencapai 110.269 ton (Badan Pusat Statistika Kota Balikpapan, 2021). Buah salak yang dihasilkan dari petani salak di lokasi survei ada dua jenis, yaitu salak pondoh dan salak lokal. Salak lokal sendiri memiliki ukuran besar dan juga rasa yang tidak terlalu manis sehingga kurang peminat untuk dikonsumsi langsung, berbeda dengan salak pondoh walaupun ukurannya terbilang kecil tapi rasanya manis dan tidak mudah busuk dibanding salak lokal. Buah salak lokal memiliki kandungan air yang banyak dan rasa yang kurang manis sehingga menyebabkan salak lokal lebih cepat busuk karena kurang diminati, namun dengan daging buah yang tebal dari salak lokal cocok untuk dijadikan olahan makanan berupa selai. Akibat dari masa pandemi yang belum usai menyebabkan banyak salak yang kurang laku terutama salak lokal yang terbilang kurang manis dan akhirnya busuk sehingga harus ditemukan alternatif untuk menangani permasalahan tersebut agar tidak menimbulkan *food waste* atau sampah sisa makanan. Sampah sisa makanan dapat berdampak mencemarkan lingkungan seperti menyebabkan gas rumah kaca yang berakibat secara tidak langsung pada pemanasan global (Anifah, dkk. 2021). Pengolahan bahan mentah menjadi produk jadi dapat meningkatkan nilai jual produk dan mencegah kerugian ekonomi (Anifah, dkk. 2021).

Salah satu produk olahan buah salak yang bisa dibuat dengan mudah dan murah adalah selai. Proses pengolahan selai salak membutuhkan teknik dan peralatan khusus sehingga dapat dikerjakan dengan mudah. Kandungan gula yang tinggi dan rasa yang khas dari buah salak akan memberikan cita rasa tersendiri bagi konsumen (Triastuti & Priyanti, 2017). Oleh karena itu pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk meningkatkan kemampuan petani dan penjual dalam mengolah buah salak yang tidak laku dijual.

2. Metode Pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan kegiatan ini adalah sebagai berikut.

2.1 Tahap Perencanaan

Mengadakan survei lokasi proses pelatihan produksi selai buah salak dan mengurus perizinan untuk melaksanakan sosialisasi sekaligus pelatihan kepada petani dan penjual buah salak di Kelurahan Karang Joang. Kemudian mempersiapkan materi serta alat dan bahan yang dibutuhkan selama proses pelatihan seperti pencacah (pisau), pengaduk (*mixer* kue), saringan, panci, pengaduk, kompor, dan beberapa peralatan masak lainnya.

2.2 Tahap Pelaksanaan

Mengadakan sosialisasi untuk memperkenalkan program pelatihan produksi selai buah salak kepada masyarakat dilanjutkan dengan pelatihan yang dilaksanakan melalui penyampaian materi dan praktik. Sistem penyampaian materi adalah pembelajaran cara cepat yang langsung dilanjutkan dengan praktik berupa tutorial pembuatan selai buah salak. Dari hasil pelatihan dilakukan evaluasi mengenai

penguasaan materi pelatihan. Kegiatan lainnya pada tahap pelaksanaan ialah merancang dan membuat kemasan produk. Produk yang kemasannya menarik dapat mengundang rasa ingin tahu dari konsumen/pembeli.

2.3 Tahap Monitoring dan Evaluasi

Melaksanakan teknis pemasaran dan monitoring terhadap keseluruhan proses pembuatan dan pemasaran produk. Kemudian dilakukan evaluasi untuk mengetahui seberapa besar peningkatan kemampuan masyarakat dalam membuat produk selai buah salak yang dilihat dari segi kuantitatif (banyaknya produksi yang dihasilkan) dan kualitatif (inovasi yang dilakukan baik dalam pembuatan produk).

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat diawali dengan survei lokasi pada beberapa calon lokasi kegiatan, salah satunya adalah RT 41 Kelurahan Karang Joang, Kecamatan Balikpapan Utara, Kota Balikpapan yang terletak di Jalan Soekarno Hatta KM 21. Pada pertemuan ini diperoleh kesepakatan tentang pelaksanaan kegiatan mulai dari perizinan sampai dengan rencana pelaksanaan kegiatan dan pasca kegiatan. Hasil dari pertemuan dengan mitra diperoleh informasi bahwa RT 41 Kelurahan Karang Joang merupakan wilayah budidaya buah salak yang saat ini sulit untuk melakukan penjualan buah salak dikarenakan sepi pembeli akibat pandemi dan sepi pengunjung semenjak beroperasinya jalan tol Balikpapan-Samarinda. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini diharapkan dapat memberikan bantuan untuk mengatasi permasalahan salak tersebut dan memperoleh dukungan positif dari mitra, dalam hal ini diwakili oleh Ketua Kelompok Budidaya Salak di RT 41 Kelurahan Karang Joang. Mitra bersedia untuk bekerja sama dan menyediakan bantuan berupa buah salak yang akan diolah dan tempat pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan.



Gambar 1. Diskusi Awal Bersama Mitra Kegiatan

Sumber: (Dokumentasi Penulis, 2022)



Gambar 2. Rapat Koordinasi Tim Pelaksana

Sumber: (Dokumentasi Penulis, 2022)

Setelah diperoleh kesepakatan dan perizinan, pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat melakukan pengambilan data, observasi, wawancara, survei dan perizinan yang ditujukan kepada Kelurahan Karang Joang untuk melengkapi kebutuhan data penyusunan laporan. Selain itu studi literatur juga dilakukan terhadap data-data yang diperlukan lainnya seperti data lokasi dan demografi di wilayah Kelurahan Karang Joang. Setelah itu tim pelaksana mulai menyusun persiapan alat dan bahan untuk kegiatan pelatihan ini.

Kegiatan pelatihan pengolahan buah salak menjadi produk selai salak pada petani salak di Kelurahan Karang Joang dilaksanakan pada hari libur yaitu akhir pekan. Kegiatan diawali dengan pembukaan dan langsung dilanjutkan dengan praktik pembuatan selai buah salak oleh masyarakat setempat. Kegiatan ini dihadiri oleh 16 (enam belas) orang petani dan penjual buah salak sebagai peserta pelatihan yang terdiri dari ibu-ibu dan remaja. Selain itu juga ada 8 (delapan) orang pelaksana yang hadir dari Institut Teknologi Kalimantan terdiri dari 2 (dua) orang dosen pembimbing dan 6 (enam) orang mahasiswa pelaksana.

Sebelum dimulainya kegiatan, tim mahasiswa melakukan persiapan dan pengambilan buah salak di kebun bersama dengan salah satu kelompok petani dan penjual buah salak. Lokasi pelatihan ada di salah satu kediaman petani buah salak. dan menyiapkan tempat, alat dan bahan kegiatan lainnya.

Pada praktik pembuatan selai buah salak, dipraktikkan oleh narasumber dan tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dilanjutkan dengan praktik oleh peserta pelatihan secara bersama-sama. Peserta dibagi menjadi beberapa kelompok kecil yang bertujuan untuk mempermudah proses pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh tim pelaksana pengabdian kepada Masyarakat. Proses pembuatan dimulai dari pengupasan kulit buah salak, pencucian buah salak, perebusan buah salak, penghalusan buah salak dengan cara diblender dan pemasakan selai buah salak hingga matang. Selanjutnya selai didinginkan beberapa saat lalu mulai dikemas pada toples plastik dan diberi label produk. Produk selai yang dihasilkan dalam kegiatan ini adalah sebanyak 25 toples dengan isi 150 ml.



Gambar 3. Proses Pembuatan Selai Salak pada Kelompok Kecil
Sumber: (Dokumentasi Penulis, 2022)

Kegiatan pelatihan dapat berjalan dengan lancar mulai dari tahap persiapan hingga pelaksanaan serta dapat diikuti dengan antusias oleh peserta pelatihan. Selai buah salak yang dihasilkan pun cukup memuaskan dari segi rasa, aroma dan tekstur. Selai yang sudah dikemas siap dipromosikan dan diperjualbelikan secara luas.

Pada saat penutupan, peserta diminta menyampaikan pendapatnya tentang kegiatan ini dan sebagian besar mengaku cukup puas dengan adanya kegiatan ini. Peserta berharap kedepannya ada lanjutan dari kegiatan ini seperti pelatihan pengemasan, pembuatan kemasan menarik, cara menjual melalui media daring (*online*), dan cara budidaya buah salak yang lebih baik lagi. Strategi promosi melalui media sosial dapat berpengaruh positif dan signifikan terhadap kenaikan volume penjualan (Torong dan Nawawi, 2022).



Gambar 4. Produk Selai Salak Telah Siap Dijual
Sumber: (Dokumentasi Penulis, 2022)

Selama pelaksanaan kegiatan, ditemui beberapa kendala seperti hanya sebagian kecil petani dan penjual buah salak yang berminat mengikuti kegiatan ini sehingga hanya ada 16 (enam belas) orang yang bergabung pada pelatihan ini. Hal ini dapat disebabkan

menurunnya perhatian petani dan penjual salak untuk mengembangkan usahanya mengingat pasar yang tidak lagi besar seperti dulu. Selain itu pembuatan selai salak juga memerlukan usaha lebih besar daripada menjual buah salak segar langsung ke pembeli di sepanjang jalan poros.

4. Kesimpulan

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa sebagian petani dan penjual buah salak berminat untuk mengolah buah salak yang akan dijual menjadi selai dan telah memiliki kemampuan yang cukup baik. Akan tetapi tidak semua petani dan penjual buah salak di Kelurahan Karang Joang mengikuti kegiatan ini dengan beberapa pertimbangan seperti kurang berminat dan kesibukannya.

Daftar Pustaka

- Anifah, E. M., Rini, I. D. W. S., Hidayat, R., dan Ridho, M. (2021). *Estimasi Emisi Gas Rumah Kaca (GRK) Kegiatan Pengelolaan Sampah di Kelurahan Karang Joang, Balikpapan*. *Jurnal Sains & Teknologi Lingkungan* 13 (1), 17-33.
- Anifah, E. M., Rini, I. D. W. S., dan Sholikah, U. (2021). *Pelatihan Daur Ulang Sampah Plastik Menjadi Produk Ekonomis Bagi Masyarakat Karang Joang Balikpapan*. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat ITK (PIKAT)* 1 (1), 27-32.
- Badan Pusat Statistika Kota Balikpapan. (2021). *Kota Balikpapan Dalam Angka 2020*. Badan Pusat Statistika.
- Triastuti, U. Y., & Priyanti, E. (2017). *Pelatihan Pengolahan Buah Salak untuk Meningkatkan Potensi Salak*. *Teknobuga*, 5(2), 24–33.
- Torong L. O. B. dan Nawawi, Z. M. (2022). *Peranan Strategi Promosi dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan melalui Media Sosial*. *JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen* 2 (1), 1379-1385.