

## **PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT BERBASIS KEARIFAN LOKAL: STUDI KASUS PETANI SALAK TAPANULI SELATAN**

**Rahmat Daim Harahap**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara  
rahmatdaimharahap@uinsu.ac.id

**Muhammad Ikhsan Harahap**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara  
m.ihsan.harahap@uinsu.ac.id

### ***Abstract***

*Sihopur South Tapanuli Village has the potential to produce snake fruit. However, many snake fruit are not used because they are not worth selling. The business group of salak farmers utilizes unsold fruit by creating salak cake, but in terms of taste and packaging it is not yet suitable for marketing. To increase the income of salak farmer business groups, diversification of processed salak products is needed. Furthermore, to increase sales, digital marketing is needed. To support salak farmers, community service was held using the Community Based Research (CBR) method. Implementation of community service begins with initial observations, then carrying out focus group discussions (FGD) and then carrying out diversification training and digital marketing training. As a result of training on salak diversification, the Sihopur village salak farmer business group has created salak bolu with a more attractive appearance, then the salak farmer group has also created salak sukade and salak biscuits. As a result of digital marketing training, salak farmers in Sihopur village have been able to use a Google business account to market their processed salak products. Furthermore, the salak farmer business group has also succeeded in obtaining a business registration number (NIB) as a legal business.*

***Keywords:*** *Diversification, Marketing, Salak*

### **Pendahuluan**

Indonesia yang terdiri dari berbagai macam suku bangsa memiliki kearifan lokal pada masing masing daerah . Salah satu cara untuk menjaganya adalah dengan merawat dan mengajarkan nilai nilai adat budaya kepada generasi muda. Di tengah modernisasi dan kemajuan teknologi, kearifan lokal menjadi nilai

istimewa suatu daerah yang bisa menjadi instrument peningkatan perekonomian daerah dan pencegah nilai-nilai asing yang tidak sesuai dengan kepribadian bangsa. Banyak penelitian yang sudah dilakukan terkait kearifan local diantara dilakukan oleh (Mithen et al., 2015), (Aswita et al., 2018), (Mubah, 2011). Berdasarkan penelitian tersebut kearifan lokal dapat dimanfaatkan dan dikembangkan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Kabupaten Tapanuli Selatan memiliki potensi kearifan local yang dapat dikembangkan. Berdasarkan pemetaan yang dilakukan oleh pemerintah kabupaten Tapanuli Selatan terdiri dari 3 zona produk unggulan yaitu zona 1 daerah Sipirok yang menghasilkan kopi, buah-buahan, sayur sayuran, gula aren dan tenun sipirok. Zona 2 yaitu daerah Batang Toru penghasil salak, beras organic, ikan sale merah /jurung, dan batik. Zona 3 yaitu daerah Batang Angkola penghasil kelapa dan industri pandai besi.

Berdasarkan data yang disampaikan oleh Badan Pusat Statistik Sumatera Utara, Kabupaten Tapanuli Selatan potensi ekonomi yang paling penting adalah potensi pertanian, dan kedepannya diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap PDRB, dengan porsi 45,69 persen terhadap PDRB.

Secara kependudukan kabupaten Tapanuli Selatan memiliki jumlah penduduk sebanyak 303.685 jiwa pada tahun 2021. Jika dilihat dari indeks pembangunan manusia (IPM) kabupaten Tapanuli Selatan memiliki nilai 70,12. Untuk pendapatan domestik regional bruto (PDRB) kabupaten Tapanuli Selatan mencapai 9.721,77 Miliar rupiah. Dilihat dari proporsi penduduk miskin, penduduk miskin wilayah Tapanuli Selatan sebanyak 23.960 jiwa atau 7,88 jiwa dengan total 303.685 jiwa. Hal ini tentunya masih harus menjadi perhatian dari pemerintah Kabupaten Tapanuli Selatan bagaimana meningkatkan potensi yang ada untuk mengentaskan kemiskinan dan meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Salah satu potensi pertanian yang ada yaitu pertanian salak. Kabupaten Tapanuli Selatan memiliki beberapa daerah penghasil salak yaitu daerah Parsalakan dan Sihopur. Terkait dengan pertanian salak, kelompok usaha petani salak di Desa Sihopur belum melakukan diversifikasi olahan salak. Banyak buah salak yang tidak termanfaatkan karena tidak layak jual.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Mariatual Kubtiah Ritonga menyatakan pendapatan petani salak yang melakukan diversifikasi lebih tinggi

daripada petani yang menjual langsung salak segar (Ritonga et al., 2019). Penelitian lain yang dilakukan oleh Yeni Octavia menyatakan bahwa banyak petani salak di Tapanuli Selatan melakukan pekerjaan sampingan untuk menutupi kebutuhan hidup akibat pandemic covid 19. (Oktavia & Lubis, 2021)

Untuk itu maka kelompok usaha petani salak desa Sihopur harus memiliki keterampilan untuk diversifikasi olahan salak agar salak yang tidak terjual dapat diolah menjadi produk yang layak jual. Setelah adanya produk olahan salak, maka pemasaran menjadi langkah berikutnya. Selama ini pemasaran salak masih menggunakan sistem manual langsung di lokasi desa Sihopur. Untuk menciptakan usaha olahan salak yang legal maka kelompok usaha desa Sihopur ini harus memiliki ijin usaha dan ijin produksi. Berdasarkan hal tersebut, maka diperlukan pendampingan diversifikasi olahan salak, pemasaran digital dan pengurusan ijin usaha pada kelompok usaha petani salak Desa Sihopur.

### **Metode Pengabdian**

Pengabdian yang dilakukan berbasis *Community Based Research* (CBR) pada masyarakat. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini analisa deskriptif. Pengabdian masyarakat ini direncanakan dilaksanakan pada Desa Sihopur Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan sebagai daerah penghasil buah salak.

Tahapan kegiatan dilaksanakan meliputi melakukan persiapan pelaksanaan kegiatan diantaranya survey, melakukan forum grup discussion (FGD) dengan masyarakat terkait tema pengabdian masyarakat, melakukan pelatihan dengan kelompok masyarakat, melakukan evaluasi dan analisa pembahasan terhadap hasil FGD dan pelatihan, tahap pembuatan laporan.

### **Temuan dan pembahasan**

Desa Sihopur adalah sebuah desa yang terletak di Kabupaten Tapanuli Selatan. Desa ini memiliki potensi besar untuk pengembangan diversifikasi tanaman salak karena sebagian besar masyarakatnya adalah petani salak dengan luas tanam  $\pm$  85 hektar yang dikelilingi oleh kebun salak. Diketahui hasil sortir salak desa Sihopur mampu menghasilkan  $\pm$  100 karung salak per hari yang dijual ke luar kota. Namun, masyarakat setempat tidak memanfaatkan potensi ini. Hasil

pertanian desa Sihopur terbangun percuma karena minimnya olahan produksi hasil salak.

### **1. Focus Group Discussion ( FGD )**

Berdasarkan hasil Focus Group Discussion, pengolahan salak yang ada di desa Sihopur hanya dimanfaatkan untuk produksi bolu. Namun, bolu yang ada belum mampu untuk bersaing dengan produk bolu lain yang ada di pasaran, karena dari sisi rasa belum menampilkan rasa buah salak, kemudian dari sisi packaging yang belum mendukung, kemudian promosinya yang kurang menarik.



**Gambar 1 Focus Group Discussion Perberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis Kearifan Lokal (Studi Kasus Petani Salak Tapanuli Selatan)**

Saat melakukan FGD penulis berdiskusi bersama masyarakat untuk mengembangkan perberdayaan ekonomi masyarakat berbasis kearifan lokal buah salak ini. Hasil yang didapat ialah menyarankan diversifikasi buah salak kepada pengelola bolu salak, untuk saat ini diketahui bahwa produk bolu salak yang dipasarkan masih bersifat original dari salak saja, kedepannya bisa diproduksi berbagai macam varian rasa salak, seperti rasa salak coklat, bolu salak tiramisu, bolu salak pandan, bolu salak keju, bolu salak kurma, brownies salak, bika salak dan berbagai macam varian rasa untuk bolu salak tersebut. Disisi lain, perlu adanya komunitas pengelola salak yang membantu masyarakat dalam sosialisasi bolu salak kepada masyarakat dan pendatang serta bersama pemerintah daerah juga melahirkan ide-ide Mengeai pemasaran produk bolu salak.

Disamping varian rasa, hal lain yang perlu diperhatikan oleh pengelola bolu salak adalah bagaimana mempertahankan kualitas bolu salak agar bertahan lama dan tidak berubah cita rasa saat dikonsumsi pembeli. Adapun jangka waktu yang

dibutuhkan untuk ketahanan kualitas bolu salak ini ialah berkisar 5-10 hari. Selanjutnya dalam pengelolaan bolu salak ini juga perlu memperhatikan kebersihan dan kehalalan makanannya.

Disisi lain, packaging dalam pengeloaan bolu salak ini perlu dikemas dengan menarik. Agar pembeli tertarik membeli bolu salak ini dan merasa aman saat dibawa kemana mana. Packaging yang digunakan dapat berupa berbahan plastik.

Berdasarkan hasil diskusi dengan masyarakat dan juga sebagian besar pengelola bolu salak ini tidak mempunyai hp android karena latar belakang mereka berada di perdesaan. Akan tetapi, ada juga pengelola bolu salak menggunakan hp android maupuan anak mereka, tapi belum ada yang mempromosikannya di sosial media seperti facebook, instagram, whatshaap, maupun marketplace lainnya. Dalam hal ini kepala desa setempat, perlu melakukan pengembangan UMKM khususnya pengelola bolu salak. Dengan cara mengutus pengelola bolu salak ke Desa Sihopur ketika ada pelatihan, tujuannya adalah agar pengelola bolu salak ini diajarkan bagaimana memproduksi bolu salak yang berkualitas tinggi, enak dan tahan lama. Selanjtnya juga diperlukan cara memasarkan bolu salak ini melalui market place, sosial media dan e-commerce.

Agar produk tersebut dikenal khalayak, maka dibutuhkan peran internet, internet dijadikan media pemasaran bisa menggunakan social media seperti Instagram, Facebook, Tiktok dan lainnya. Dari sisi desa harus melakukan pengembangan terhadap kemudian dari sisi produsen harus menciptakan produk turunan.

## **2. Pelatihan diversifikasi olahan buah salak**

Untuk melakukan diversifikasi hasil olahan, maka masyarakat membutuhkan pelatihan diversifikasi hasil olahan buah salak. Pelatihan diadakan pada tanggal 16 September 2022 di Desa Sihopur. Narasumber pada pelatihan ini berasal dari UD Salacca. UD Salacca merupakan sebuah usaha yang berkecimpung dalam pengolahan buah salak di Tapanuli Selatan.

Setelah pelatihan ini, kelompok usaha petani salak sudah mampu menciptakan dua jenis hasil olahan salak yaitu biskuit salak dan sukade salak.

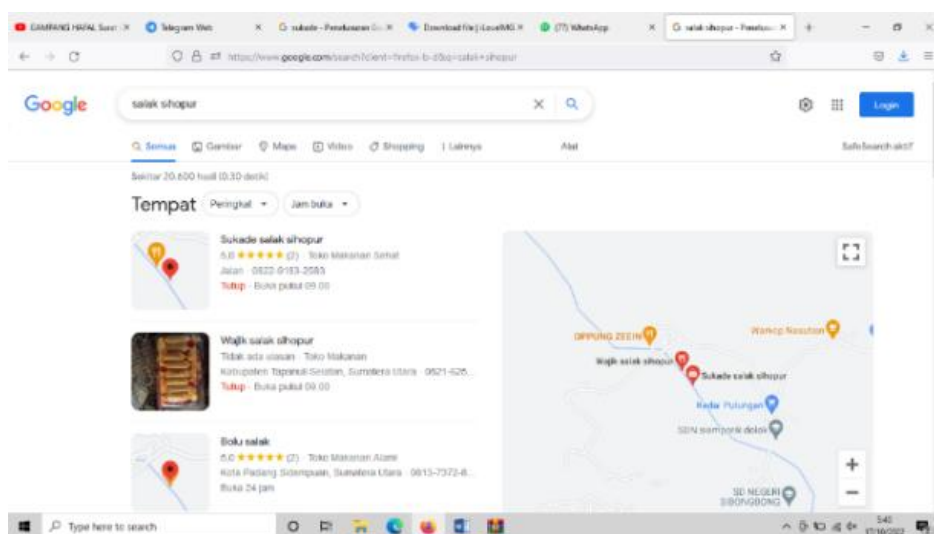
Sukade merupakan manisan penghias kue dan pastry, dan roti kismis. Selama ini sukade diolah dari kulit jeruk dan pepaya. Pelatihan ini kemudian menciptakan sukade dari buah salak



**Gambar 2 Pelatihan Diverifikasi Olahan Buah Salak**



**Gambar 3 Sukade dari buah salak**



**Gambar 4 Toko Sukade Buah Salak**

Selain sukade, pelatihan ini juga menciptakan biskuit Salak. Biscuit salak ini terinspirasi sebagai makanan tambahan bagi anak-anak balita yang sedang mengalami proses pertumbuhan dan bisa juga dijadikan sebagai kudapan pada berbagai acara atau agenda.



**Gambar 5 Biskuit Dari buah Salak**

### **3. Pelatihan Digital Marketing**

Untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pemasaran hasil olahan salak yang menggunakan teknologi informasi, maka diadakan pelatihan digital marketing pada tanggal 17 September 2022 di Gedung Perpustakaan Prof Lafran Pane Sipirok. Pelatihan ini diikuti oleh kurang lebih 20 peserta . Narasumber pada pelatihan ini adalah Alween Ong ,praktisi marketing digital. Dari hasil pelatihan ini masyarakat telah bisa memiliki akun bisnis di berbagai platform media social. Diantaranya masyarakat memiliki akun google bisnis untuk memasarkan produk olahan salak melalui internet. Kemudian masyarakat juga diarahkan untuk membagikan video video hasil olahan salak melalui akun youtube, facebook, tiktok dan instagram masing masing. Berikut tampilan hasil pelatihan digital marketing.

### **4. Pelatihan pengurusan ijin Usaha**

Untuk legalitas ijin usaha kelompok usaha petani salak desa Sihopur, maka diadakan pelatihan pendaftaran ijin usaha secara online. pelatihan pengurusan ijin usaha secara online diadakan pada tanggal 17 September 2022 di Gedung Perpustakaan Prof Lafran Pane Sipirok. Dari hasil pelatihan ini, kelompok usaha petani salak desa Sihopur berhasil memiliki nomor induk berusaha ( NIB).



**Gambar 6 Nomor Induk Berusaha ( NIB) Kelompok Usaha Petani Salak  
Desa Sihopur**

### **Kesimpulan**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan pendampingan pada kelompok usaha petani salak di Desa Sihopur Kecamatan Angkola Selatan Kabupaten Tapanuli Selatan. Untuk memanfaatkan buah salak yang tidak terjual, maka harus dilakukan diversifikasi hasil olahan salak. Setelah diadakan pelatihan, kelompok usaha petani salak sudah mampu menciptakan sukade salak dan biskuit salak. Kemudian kelompok usaha petani salak juga sudah mampu memasarkan hasil olahan salak melalui marketplace dan media social seperti youtube, facebook, tiktok dan Instagram. Selanjutnya kelompok usaha petani salak ini juga mampu melakukan pengurusan nomor induk berusaha sebagai legalitas usaha.



## Daftar Pustaka

- Aswita, Suryadarma, D., & Suyanto, I. G. P. (2018). LOCAL WISDOM OF SABANG ISLAND SOCIETY (ACEH, INDONESIA) IN BUILDING ECOLOGICAL INTELLIGENCE TO SUPPORT SUSTAINABLE TOURISM. *Local Wisdom of Sabang Island Society*, 22(2), 393–402. <https://doi.org/10.30892/gtg.2>
- Mithen, Sampebua, O., Sunardi, & Dirawan, G. D. (2015). Model local wisdom to preserve the environment in South Sulawesi and West Sulawesi Indonesia. *Man in India*, 95(4), 1041–1050.
- Mubah, A. S. (2011). Strategi Meningkatkan Daya Tahan Budaya Lokal dalam Menghadapi Arus Globalisasi. *Tahun*, 24(4), 302–308.
- Oktavia, Y., & Lubis, M. A. (2021). Strategi Bertahan Hidup Petani Salak Terhadap Dampak Covid-19 Di Desa Sibangkua Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 8(8), 2806–2814.
- Oktavia, Y., & Lubis, M. A. (2021). Strategi Bertahan Hidup Petani Salak Terhadap Dampak Covid-19 Di Desa Sibangkua Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 8(8), 2806–2814.
- Ritonga, M. K., Tetap, D., Program, Y., & Pendidikan, S. (2019). *Analisis Perbandingan Pendapatan Petani Salak*. 555–565.