Krepa: Kreativitas Pada Abdimas **Vol 7 No 5**
ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

POTENSI DAN STRATEGI DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN SALAK SEBAGAI UPAYA PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT DESA PUCANGANOM: KAJIAN LITERATUR SISTEMATIS

Nina Wirdiyana[1], Nur Fadhilah[2], Nur Mala Ni'matul Fadhilah[3], Munna Indra Lisa[4], Muhammad Ilman Nashir[5], Ayyas Yahya[6]
Email: [1]nina1306@student.uns.ac.id, [2]nurfadhiilah@student.uns.ac.id, [3]nurmalanf06@student.uns.ac.id, [4]indramunnalisa12345@student.uns.ac.id, [5]ilman.nashir@student.uns.ac.id, [6]ayyas@staff.uns.ac.id
Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Universitas Sebelas Maret, Surakarta, Jawa Tengah

ABSTRAK

Desa Pucanganom, Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang merupakan salah satu sentra produksi salak yang menghadapi permasalahan diversifikasi produk olahan yang masih terbatas. Ketergantungan pada penjualan buah segar menyebabkan nilai tambah ekonomi rendah dan pendapatan pelaku usaha stagnan. Kajian literatur ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi diversifikasi produk olahan salak berdasarkan studi literatur dari penelitian terdahulu di wilayah Kecamatan Srumbung dan sekitarnya. Metode yang digunakan adalah kajian literatur sistematis dengan pendekatan PRISMA (*Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses*) dengan menganalisis lima sumber rujukan terkait pengelolaan dan pengolahan salak di Kecamatan Srumbung. Hasil kajian menunjukkan bahwa buah salak memiliki potensi besar untuk diolah menjadi berbagai produk bernilai tambah tinggi seperti asinan salak, manisan salak, teh salak, brownies salak, hingga pemanfaatan kulit salak. Diversifikasi produk terbukti mampu meningkatkan profitabilitas dan nilai tambah ekonomi masyarakat. Kajian ini merekomendasikan pentingnya pelatihan teknik pengolahan, peningkatan kualitas kemasan dan branding, serta pemasaran digital untuk meningkatkan daya saing produk olahan salak dari Desa Pucanganom di pasar modern.

Kata Kunci: diversifikasi produk, salak, olahan salak, nilai tambah ekonomi

ABSTRACT

Pucanganom Village, Srumbung District, Magelang Regency is one of the salak production centers facing problems with limited product diversification. Dependence on fresh fruit sales results in low economic added value and stagnant business income. This literature review aims to identify the potential for diversification of salak processed products based on literature studies from previous research in the Srumbung District area and its surroundings. The method used is a systematic literature review with PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses) approach by analyzing five reference sources related to salak management and processing in Srumbung District. The results show that salak fruit has great potential to be processed into various high value-added products such as pickled

Article history
Received: Desember 2025
Reviewed: Desember 2025
Published: Desember 2025

Plagiarism checker no 80
Prefix DOI : 10.8734/musytari.v1i2.365
Copyright : author
Publish by : musytari

This work is licensed under a creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license

salak, candied salak, salak tea, salak brownies, and utilization of salak peel. Product diversification has proven to increase profitability and economic added value for the community. This study recommends the importance of training in processing techniques, improving packaging quality and branding, and digital marketing to increase the competitiveness of processed salak products from Pucanganom Village in the modern market.
Keywords: product diversification, salak, processed salak, economic added value

PENDAHULUAN

Upaya pemberdayaan masyarakat pedesaan merupakan strategi penting dalam mewujudkan kemandirian ekonomi serta meningkatkan taraf hidup warga. Konsep pemberdayaan mengacu pada usaha untuk memperkuat kemampuan, daya, dan kemandirian suatu komunitas dalam menyelesaikan berbagai tantangan yang mereka alami (Lestary & Hadi, 2021). Keterlibatan aktif masyarakat menjadi kunci utama dalam mengoptimalkan potensi yang tersedia di wilayah mereka (Muzaqi & Tyasotyaningarum, 2022). Studi yang dilakukan Hadiyanti et al. (2024) membuktikan bahwa meskipun suatu daerah memiliki keunggulan tertentu, tetap diperlukan upaya pemberdayaan jika masyarakatnya belum mampu memaksimalkan potensi tersebut.

Desa Pucanganom yang terletak di Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang dikenal sebagai daerah penghasil salak pondoh dengan kondisi geografis berupa area pertanian dan perkebunan yang memadai. Kecamatan Srumbung merupakan salah satu sentra produksi salak terbesar di Indonesia, dengan buah salak (Salacca zalacca) menjadi komoditas unggulan yang memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian masyarakat lokal. Salak pondoh dari daerah ini memiliki mutu unggul dengan konsistensi ukuran, cita rasa, dan ketahanan yang baik sepanjang tahun.

Namun demikian, berdasarkan hasil pengamatan, diskusi, dan pencatatan data di lapangan terungkap bahwa potensi ini belum dimanfaatkan secara maksimal. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pengetahuan masyarakat tentang teknologi pengolahan setelah panen, pemahaman yang terbatas mengenai peluang pasar yang lebih besar, serta minimnya program pendampingan berkelanjutan untuk pengembangan komoditas unggulan daerah. Permasalahan utama yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Desa Pucanganom adalah ketergantungan yang tinggi pada penjualan buah salak segar tanpa nilai tambah yang memadai.

Tantangan utama yang dihadapi adalah terbatasnya variasi produk turunan dari salak yang mengakibatkan nilai ekonomis yang dihasilkan masih minim. Mayoritas pengusaha mikro kecil hanya bergantung pada penjualan buah mentah sehingga sangat terpengaruh oleh naik turunnya harga pasar, khususnya ketika masa panen besar yang menyebabkan kelebihan pasokan. Kondisi ini sejalan dengan temuan Suhartini et al. (2020) yang menunjukkan bahwa sifat musiman buah salak menyebabkan fluktuasi harga ekstrem. Pada saat panen raya, oversupply menyebabkan harga jatuh drastis, sementara di luar musim panen, pasokan terbatas namun permintaan tetap ada.

Kurangnya pemahaman tentang metode pengolahan, terbatasnya peralatan untuk produksi, tidak adanya program pendampingan yang berkesinambungan, serta minimnya kreativitas dalam perancangan kemasan dan pendekatan pemasaran berbasis internet menjadi faktor-faktor utama penyebab permasalahan ini. Akibatnya, harga jual produk menjadi rendah, penghasilan para pelaku usaha tidak meningkat, kemampuan bersaing produk lokal menurun, dan potensi ekonomi wilayah tidak tergali dengan baik. Keterbatasan pengetahuan tentang teknik pengolahan, minimnya akses terhadap teknologi pangan modern, serta kurangnya inovasi

dalam kemasan dan pemasaran digital menyebabkan produk olahan salak lokal kalah bersaing dengan produk dari daerah lain.

Diversifikasi produk merupakan strategi kunci untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi dan daya saing produk pertanian (Porter, 1985; Kotler & Keller, 2016). Dalam konteks industri salak, diversifikasi dapat dilakukan melalui pengembangan berbagai produk turunan yang memiliki nilai jual lebih tinggi, shelf life lebih panjang, dan dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas. Kondisi ekonomi terkini menunjukkan adanya pertumbuhan permintaan terhadap produk olahan dari bahan lokal, terutama yang memiliki nilai tambah dan mencerminkan identitas khas suatu daerah. Seiring dengan meningkatnya penggunaan platform digital dan perdagangan elektronik, produk olahan dengan keunikan lokal semakin diminati konsumen, khususnya kalangan generasi muda (Agustin et al., 2025).

Beberapa penelitian terdahulu telah menunjukkan potensi besar pengolahan salak menjadi berbagai produk inovatif di wilayah Kecamatan Srumbung dan sekitarnya. Penelitian tentang pemanfaatan buah salak menjadi asinan telah dilakukan di Desa Tegalrandu, Kecamatan Srumbung, yang menunjukkan hasil positif dalam meningkatkan keterampilan masyarakat dan membuka peluang usaha baru (Wulandari et al., 2022). Asinan salak menjadi alternatif yang tepat karena memiliki rasa yang khas, masa simpan yang lebih panjang, serta dapat dikemas dengan desain menarik sesuai tren modern.

Selain itu, inovasi pemanfaatan buah dan kulit salak menjadi teh dan brownies "Tenis" di Desa Pandanretno, Srumbung juga terbukti mampu memberikan alternatif produk bernilai ekonomis tinggi (Pratiwi et al., 2021). Studi tentang profitabilitas dan nilai tambah manisan salak di Kecamatan Srumbung menunjukkan bahwa pengolahan salak dapat meningkatkan margin keuntungan secara signifikan (Nugroho & Susanti, 2019). Rachmatsyah (2025) menyatakan bahwa kemampuan masyarakat dalam menggunakan teknologi digital dan berinovasi dalam produk merupakan faktor kunci pemberdayaan ekonomi desa di era digital saat ini.

Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan UMKM berbasis komoditas lokal telah terbukti efektif meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan kemandirian masyarakat (Sumodiningrat, 2009; Mardikanto & Soebiato, 2017). Dalam konteks pengembangan produk olahan pertanian, pendekatan partisipatif dan pendampingan berkelanjutan menjadi kunci keberhasilan program pemberdayaan (Anwas, 2014). Oleh karena itu, pengembangan diversifikasi produk olahan salak di Desa Pucanganom harus dilakukan dengan melibatkan masyarakat secara aktif sejak tahap perencanaan hingga implementasi.

Namun demikian, kajian komprehensif yang mengintegrasikan berbagai potensi diversifikasi produk olahan salak khusus untuk konteks Desa Pucanganom masih terbatas. Berdasarkan analisis kebutuhan dan pemetaan masalah menggunakan analisis SWOT dan Problem Tree Analysis, diperlukan kajian literatur yang sistematis untuk mengidentifikasi berbagai alternatif produk olahan salak yang telah terbukti berhasil di wilayah sekitar dan menganalisis potensi penerapannya di Desa Pucanganom sebagai dasar pengembangan program pemberdayaan masyarakat yang efektif.

Kajian literatur ini dilakukan guna memberikan landasan teoretis dan empiris bagi program pemberdayaan yang dirancang untuk meningkatkan kapasitas dan kreativitas masyarakat Desa Pucanganom dalam mengembangkan produk olahan asinan salak yang bernilai ekonomis tinggi dan memiliki daya saing di pasar lokal maupun nasional. Program ini diharapkan dapat menjadi solusi konkret untuk mengatasi permasalahan diversifikasi produk sekaligus membuka peluang usaha baru yang berkelanjutan bagi masyarakat.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengidentifikasi berbagai alternatif produk olahan salak berdasarkan studi literatur dari penelitian terdahulu di Kecamatan Srumbung dan sekitarnya.
2. Menganalisis potensi nilai tambah ekonomi dari diversifikasi produk olahan salak.

ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

3. Merumuskan rekomendasi program pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan diversifikasi produk olahan salak di Desa Pucanganom.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kajian literatur sistematis (*systematic literature review*) dengan pendekatan PRISMA (*Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses*) untuk menelaah secara komprehensif berbagai hasil penelitian sebelumnya terkait diversifikasi produk olahan salak serta strategi pemberdayaan masyarakat berbasis komoditas lokal di Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang. Pendekatan ini dipilih karena dianggap paling sesuai dalam menelusuri, mengkaji, dan mensintesis ide serta temuan penelitian terdahulu, sehingga dapat memberikan pemahaman menyeluruh terhadap fenomena yang diteliti (Arjang & Rahmawati, 2025).

Sumber data penelitian meliputi artikel ilmiah, laporan kegiatan pengabdian masyarakat, dan dokumen hasil penelitian terdahulu yang terbit antara tahun 2019 hingga 2025. Seluruh sumber diambil dari jurnal nasional terakreditasi, repository perguruan tinggi, serta platform daring terpercaya seperti Google Scholar dan Garuda Ristekbrin. Rentang waktu tersebut dipilih agar analisis dapat mencerminkan perkembangan terkini dalam inovasi pengolahan salak dan penerapan strategi pemberdayaan masyarakat berbasis potensi lokal.

Tahapan Kajian Literatur Sistematis dengan Pendekatan PRISMA

A. Identifikasi (*Identification*)

Proses pencarian literatur difokuskan pada penelitian-penelitian yang dilakukan di wilayah Kecamatan Srumbung dan desa-desa sekitar Desa Pucanganom. Kata kunci yang digunakan mencakup: *"diversifikasi produk salak"*, *"olahan salak"*, *"pemberdayaan masyarakat"*, *"Kecamatan Srumbung"*, *"nilai tambah ekonomi"*, dan *"UMKM pertanian"*. Pencarian dilakukan melalui Google Scholar, Garuda Ristekbrin, serta repository perguruan tinggi dengan periode publikasi antara 2019–2025. Dari tahap awal identifikasi ini diperoleh 18 artikel potensial untuk dianalisis lebih lanjut.

B. Penyaringan (*Screening*)

Artikel yang telah terkumpul kemudian diseleksi menggunakan kriteria inklusif dan eksklusif:

Kriteria Inklusi:

1. Penelitian berlokasi di Kecamatan Srumbung atau daerah sekitar yang memiliki kesamaan karakter sosial-ekonomi.
2. Studi yang mengkaji diversifikasi atau pengolahan produk salak.
3. Penelitian yang membahas pemberdayaan masyarakat berbasis komoditas lokal.
4. Artikel diterbitkan dalam rentang tahun 2019–2025.
5. Ditulis dalam bahasa Indonesia atau Inggris dengan metodologi penelitian yang jelas.

Kriteria Eksklusi:

1. Penelitian yang tidak relevan dengan konteks geografis Srumbung.
2. Artikel yang hanya berfokus pada aspek budidaya tanpa pembahasan pengolahan.
3. Publikasi tanpa metodologi yang terperinci.
4. Artikel duplikat dari sumber lain.

Setelah melalui proses seleksi ini, tersisa 12 artikel yang dinilai memenuhi kriteria untuk dianalisis pada tahap selanjutnya.

C. Kelayakan (*Eligibility*)

Pada tahap ini dilakukan peninjauan mendalam terhadap teks lengkap setiap artikel untuk memastikan relevansi dengan tujuan penelitian. Evaluasi kelayakan mencakup:

1. Ketepatan metode penelitian yang digunakan.
2. Keterkaitan hasil penelitian dengan konteks sosial dan ekonomi Desa Pucanganom.
3. Kejelasan penyajian data dan analisis.
4. Kontribusi hasil penelitian terhadap pemahaman tentang diversifikasi produk salak.

ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

Dari 12 artikel yang diperiksa, 5 artikel utama terpilih karena memiliki relevansi dan kualitas metodologis tertinggi.

D. Inklusi (*Included*)

Lima sumber utama yang digunakan sebagai acuan dalam kajian ini adalah:

1. Pratiwi, D., et al. (2021). *Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Teh dan Brownies "Tenis" melalui Pemanfaatan Buah dan Kulit "Bulit" Salak sebagai Peluang Usaha Masyarakat di Pandanretno Srumbung.*
2. Rahmawati, N., & Wijaya, K. (2020). *Analisis Pengelolaan Alokasi Dana Desa dalam Kesesuaian Kebutuhan Desa Pucanganom Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang.*
3. Wulandari, S., et al. (2022). *Pelatihan Pemanfaatan Buah Salak Menjadi Asinan di Desa Tegalrandu, Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah.*
4. Suhartini, T., et al. (2020). *Pemberdayaan Masyarakat dalam Pengelolaan Salak di Desa Ngargosoko, Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang.*
5. Nugroho, A., & Susanti, E. (2019). *Analisis Pendapatan, Profitabilitas, dan Nilai Tambah Manisan Salak "King Salacca" Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang.*

Teknik Sintesis Data

Sintesis data dilakukan melalui pendekatan tematik (*thematic synthesis*) yang terdiri dari beberapa tahapan, yaitu:

A. Pengkodean (*Coding*)

Tahap pertama dalam sintesis data adalah pengkodean, yaitu proses menelaah setiap artikel untuk menemukan tema-tema utama yang relevan dengan fokus penelitian. Tema yang diidentifikasi meliputi inovasi produk olahan salak, teknik dan proses pengolahan, nilai tambah ekonomi, hambatan dan solusi pengembangan, dampak sosial ekonomi, serta strategi pemberdayaan masyarakat berbasis potensi lokal.

B. Pengembangan Tema Deskriptif (*Developing Descriptive Themes*)

Hasil pengkodean kemudian dikelompokkan menjadi tema-tema deskriptif yang lebih luas untuk memperoleh gambaran menyeluruh. Tema yang terbentuk mencakup potensi diversifikasi produk salak, perbandingan antarjenis olahan, faktor pendukung dan penghambat keberhasilan, serta strategi pengembangan usaha masyarakat.

C. Generasi Tema Analitik (*Generating Analytical Themes*)

Tahap ini menyintesis tema deskriptif menjadi tema analitik guna menjawab rumusan penelitian. Hasilnya mencakup alternatif produk olahan salak dengan potensi ekonomi tinggi, estimasi nilai tambah dari diversifikasi, serta rekomendasi model pemberdayaan masyarakat yang sesuai dengan konteks Desa Pucanganom.

D. Triangulasi Data

Untuk memastikan keabsahan hasil, dilakukan triangulasi dengan membandingkan berbagai sumber literatur guna menemukan pola-pola yang konsisten. Ketidaksesuaian temuan antar sumber juga dianalisis untuk memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Potensi Diversifikasi Produk Olahan Salak

Berdasarkan kajian literatur terhadap penelitian-penelitian terdahulu di Kecamatan Srumbung, ditemukan berbagai alternatif produk olahan salak yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan di Desa Pucanganom. Produk-produk tersebut telah terbukti memberikan nilai tambah ekonomi dan dapat diterima oleh pasar.

ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

PRODUK OLAHAN SALAK	
Asinan Salak	
Peneliti	Asinan salak merupakan salah satu produk olahan yang paling potensial untuk dikembangkan di Desa Pucanganom. Wulandari et al. (2022) dalam penelitiannya di Desa Tegalrandu menunjukkan bahwa pelatihan pembuatan asinan salak dapat meningkatkan keterampilan masyarakat secara signifikan.
Keunggulan	1. **Proses Pengolahan Relatif Sederhana**: Pembuatan asinan salak tidak memerlukan peralatan yang terlalu kompleks, sehingga dapat diakses oleh pelaku UMKM dengan modal terbatas. Bahan utama yang dibutuhkan adalah buah salak berkualitas baik, gula, garam, air, dan bumbu pelengkap seperti cabai dan bawang putih sesuai selera. 2. **Daya Tahan Produk**: Asinan salak memiliki shelf life yang lebih panjang dibandingkan buah segar, berkisar antara 3-6 bulan jika disimpan dengan baik dalam kemasan tertutup. Hal ini sangat menguntungkan karena dapat mengatasi masalah musiman dan fluktuasi harga buah segar. 3. **Nilai Tambah Ekonomi**: Penelitian Wulandari et al. (2022) menunjukkan bahwa harga jual asinan salak dapat mencapai 2-3 kali lipat dari harga buah segar per kilogram. Margin keuntungan yang lebih tinggi ini memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk meningkatkan pendapatan. 4. **Potensi Pasar Luas**: Asinan salak memiliki pangsa pasar yang beragam, mulai dari konsumen lokal hingga wisatawan. Produk ini dapat dijual sebagai oleh-oleh khas daerah atau camilan sehat yang diminati berbagai kalangan usia.
Strategi	Pengembangan asinan salak di Desa Pucanganom memerlukan perhatian khusus pada aspek standardisasi mutu dan keamanan pangan. Wulandari et al. (2022) menekankan pentingnya pelatihan tentang prinsip-prinsip higienitas, penggunaan bahan pengawet alami, dan teknik pengemasan yang baik agar produk dapat memenuhi standar pasar modern.
Manisan Salak	
Peneliti	Manisan salak merupakan produk olahan tradisional yang sudah lama dikenal di Kecamatan Srumbung. Nugroho & Susanti (2019) melakukan analisis mendalam terhadap profitabilitas dan nilai tambah manisan salak "King Salacca" di Kecamatan Srumbung.
Keunggulan	1. **Profitabilitas Tinggi:** Analisis finansial menunjukkan bahwa usaha manisan salak memiliki tingkat profitabilitas yang menjanjikan dengan Return on Investment (ROI) yang positif. Rasio keuntungan terhadap biaya produksi mencapai 1,5-2,0, yang

ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

	menunjukkan bahwa setiap rupiah yang diinvestasikan dapat menghasilkan keuntungan bersih antara 50-100%. 2. **Nilai Tambah Signifikan:** Proses pengolahan salak menjadi manisan menghasilkan nilai tambah sebesar 60-75% dari nilai bahan baku. Artinya, pengolahan memberikan tambahan nilai ekonomi yang substansial dibandingkan penjualan buah segar. 3. **Penyerapan Tenaga Kerja:** Industri manisan salak berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja, terutama bagi ibu rumah tangga yang dapat bekerja secara fleksibel dari rumah. Hal ini memiliki dampak multiplikator terhadap ekonomi lokal. 4. **Peluang Pengembangan Brand:** Nugroho & Susanti (2019) menyoroti pentingnya pengembangan brand yang kuat untuk membedakan produk dari kompetitor. Manisan salak "King Salacca" yang sudah memiliki brand identity jelas terbukti lebih mudah diterima pasar dan dapat dijual dengan harga premium.
Strategi	Pada konteks Desa Pucanganom, pengembangan manisan salak dapat menjadi produk andalan dengan syarat dilakukan inovasi pada rasa, tekstur, dan kemasan agar dapat bersaing dengan produk serupa dari daerah lain. Diversifikasi varian rasa (original, pedas manis, jahe, dll.) juga dapat menjadi strategi untuk menjangkau preferensi konsumen yang beragam.
Teh Salak dan Brownies Salak	
Peneliti	Inovasi produk yang lebih kreatif ditunjukkan oleh Pratiwi et al. (2021) melalui penelitian tentang pembuatan teh dan brownies dari buah dan kulit salak di Desa Pandanretno. Temuan ini membuka wawasan baru tentang pemanfaatan komprehensif dari seluruh bagian buah salak, termasuk limbah kulit yang selama ini belum termanfaatkan.
Keunggulan	**Teh Salak:** 1. **Pemanfaatan Buah dan Kulit**: Teh salak dapat dibuat dari daging buah salak yang dikeringkan atau dari kulit salak yang selama ini dianggap sebagai limbah. Pratiwi et al. (2021) menunjukkan bahwa kulit salak mengandung antioksidan tinggi yang bermanfaat bagi kesehatan. 2. **Produk Kesehatan**: Teh salak dapat diposisikan sebagai produk kesehatan atau functional beverage yang menarik bagi konsumen yang sadar kesehatan (health-conscious consumers). Kandungan antioksidan, serat, dan mineral dalam teh salak memberikan nilai jual tambahan. 3. **Teknologi Sederhana**: Pembuatan teh salak tidak memerlukan teknologi yang rumit. Proses utama meliputi pencucian, pengeringan, dan pengemasan. Peralatan yang dibutuhkan relatif terjangkau sehingga dapat diakses oleh pelaku UMKM kecil. 4. **Diferensiasi Produk**: Teh salak merupakan produk yang unik dan belum banyak diproduksi secara massal.

ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

	Keunikan ini dapat menjadi unique selling proposition (USP) yang kuat dalam strategi pemasaran. **Brownies Salak:** 1. **Produk Pastry Inovatif**: Brownies salak menggabungkan konsep pastry modern dengan bahan lokal, menciptakan produk fusion yang menarik. Pratiwi et al. (2021) menunjukkan bahwa penambahan salak pada adonan brownies memberikan rasa dan tekstur yang khas. 2. **Segmen Pasar Berbeda**: Brownies salak dapat menjangkau segmen pasar yang berbeda dari produk olahan tradisional, terutama generasi milenial dan Gen Z yang menyukai produk bakery modern. 3. **Nilai Jual Tinggi**: Sebagai produk pastry, brownies salak dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan produk olahan konvensional, terutama jika dikemas dengan menarik dan dipasarkan melalui channel modern seperti online shop atau café. 4. **Kolaborasi dengan Sektor Lain**: Pengembangan brownies salak membuka peluang kolaborasi dengan sektor kuliner, pariwisata, dan pendidikan. Brownies salak dapat dijadikan menu khusus di restoran, oleh-oleh wisata, atau produk dalam program edukasi kuliner.
Strategi	Pengembangan teh salak dan brownies salak di Desa Pucanganom memerlukan investasi dalam pelatihan yang lebih intensif karena teknik pengolahannya lebih kompleks dibandingkan asinan atau manisan. Namun, potensi nilai tambah dan diferensiasi produk yang dihasilkan sangat menjanjikan untuk jangka panjang.

B. Analisis Komparatif dan Estimasi Potensi Ekonomi Produk Olahan Salak di Desa Pucanganom

Guna memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang potensi diversifikasi produk olahan salak, dilakukan analisis komparatif berdasarkan beberapa parameter kunci: kompleksitas pengolahan, investasi awal, nilai tambah ekonomi, potensi pasar, dan kesesuaian dengan kondisi Desa Pucanganom.

Tabel 1. Analisis Komparatif Produk Olahan Salak

Kriteria	Asinan Salak	Manisan Salak	Teh Salak	Brownies Salak
Kompleksitas Proses	Rendah	Sedang	Sedang	Tinggi
Investasi Awal	Rp 2-5 juta	Rp 5-10 juta	Rp 3-7 juta	Rp 10-15 juta
Peralatan Utama	Wadah, kemasan	Kompor, panci besar, sealer	Oven pengering, grinder	Mixer, oven, cetakan

ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

Bahan Baku (per batch 10 kg)	Rp 50.000	Rp 50.000	Rp 30.000 (dengan kulit)	Rp 80.000
Biaya Produksi Total	Rp 120.000	Rp 180.000	Rp 100.000	Rp 250.000
Harga Jual (per unit)	Rp 25.000/kg	Rp 35.000/kg	Rp 15.000/50g	Rp 45.000/box
Nilai Tambah	150-200%	200-250%	180-220%	250-300%
Shelf Life	3-6 bulan	6-12 bulan	12-18 bulan	2-4 minggu
Segmen Pasar	Lokal-Wisatawan	Regional, Nasional	Health-conscious, premium	Urban, millennial
Tingkat Kesulitan Pemasaran	Rendah	Sedang	Sedang-Tinggi	Tinggi
Potensi Skalabilitas	Tinggi	Tinggi	Sedang	Sedang

1. **Hasil Perbandingan Produk**
   a. Asinan salak tergolong mudah dibuat dengan modal awal sekitar Rp 2–5 juta. Prosesnya sederhana, bahan mudah didapat, dan cocok untuk pasar lokal serta wisatawan. Keuntungan bisa mencapai 150–200% dari modal.
   b. Manisan salak membutuhkan modal sedikit lebih besar (Rp 5–10 juta) karena prosesnya lebih lama dan butuh peralatan tambahan seperti kompor besar dan alat sealer. Namun, nilai tambahnya cukup tinggi (200–250%) dan produk ini tahan lama hingga setahun.
   c. Teh salak, yang dibuat dari kulit atau buah salak kering, membutuhkan alat seperti oven pengering dan grinder dengan modal sekitar Rp 3–7 juta. Nilai tambahnya cukup baik (180–220%) dan produk ini tahan lama hingga 18 bulan, cocok untuk pasar kesehatan dan premium.
   d. Brownies salak merupakan produk paling kompleks dengan investasi terbesar (Rp 10–15 juta) karena membutuhkan mixer, oven, dan cetakan. Meskipun daya simpannya pendek (2–4 minggu), nilai tambahnya paling tinggi (250–300%) dan menarik bagi pasar perkotaan, terutama kalangan muda.
2. **Estimasi Potensi Ekonomi di Desa Pucanganom**

   Berdasarkan data produksi salak di Desa Pucanganom yang mencapai 500 ton per tahun, jika 20% (100 ton) diolah menjadi berbagai produk olahan, maka potensi ekonomi yang dihasilkan cukup besar. Berikut hasil perhitungan berdasarkan tiga skenario:
   a. Skenario 1 (Fokus Asinan Salak): Jika 70% dari salak diolah menjadi asinan, maka nilai jualnya bisa mencapai sekitar Rp 1,75 miliar per tahun, dengan nilai tambah

hingga Rp 1,4 miliar dibandingkan menjual salak segar. Model ini juga bisa membuka lapangan kerja untuk 35–50 orang.

b. Skenario 2 (Diversifikasi Seimbang): Jika hasil produksi dibagi ke empat jenis produk (asinan 40%, manisan 30%, teh 20%, brownies 10%), maka total nilai tambah bisa mencapai Rp 2,55 miliar per tahun dan menyerap 60–80 tenaga kerja.

c. Skenario 3 (Fokus Produk Premium): Jika lebih banyak salak diolah menjadi teh dan brownies, nilai tambah bisa mencapai Rp 2,7 miliar per tahun, namun memerlukan pekerja dengan keahlian lebih tinggi sebanyak 45–65 orang.

C. Pelatihan Pemberdayaan Perempuan dalam Diversifikasi Produk Olahan Salak

Perempuan memiliki peran sangat penting dalam keberhasilan pengembangan produk olahan salak di Desa Pucanganom. Berdasarkan penelitian Wulandari et al. (2022) dan Pratiwi et al. (2021), sebagian besar pelaku usaha rumahan di bidang pengolahan pangan adalah ibu rumah tangga. Melalui pelatihan yang tepat, perempuan tidak hanya dapat menambah pendapatan keluarga, tetapi juga memperkuat posisi ekonomi dan sosial mereka di masyarakat.

1. Model Pelatihan Pemberdayaan Perempuan

a. Pelatihan Teknis Pengolahan Produk

Pelatihan teknis dirancang agar sesuai dengan kondisi dan waktu para ibu rumah tangga. Jadwal dibuat fleksibel, misalnya setelah anak berangkat sekolah atau di akhir pekan. Metode belajar dilakukan dengan cara "learning by doing", yaitu peserta langsung mempraktikkan pembuatan produk. Pelatihan dilakukan secara bertahap:

1) Tahap dasar: Pengenalan keamanan pangan dan praktik membuat asinan salak.
2) Tahap menengah: Membuat manisan salak dengan variasi rasa.
3) Tahap lanjut: Pembuatan teh salak dan brownies salak.

Selain itu, peserta juga diberi materi tentang keamanan pangan (Good Manufacturing Practices dan PIRT) dengan bahasa sederhana agar mudah diterapkan.

b. Pelatihan Manajemen Usaha dan Keuangan

Banyak usaha kecil gagal karena tidak memiliki pengelolaan keuangan yang baik (Suhartini et al., 2020). Maka dari itu, pelatihan ini mengajarkan cara, antara lain:

1) Mencatat pembelian bahan, biaya, dan hasil penjualan.
2) Menghitung harga pokok produksi agar tidak merugi.
3) Memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga.
4) Mengakses modal usaha dari program seperti KUR atau koperasi perempuan.

c. Pelatihan Desain Kemasan dan Branding

Kemasan yang menarik menjadi kunci pemasaran. Dalam pelatihan ini, peserta belajar antara lain:

1) Cara memilih warna, tulisan, dan bentuk kemasan yang menarik.
2) Membuat brand atau merek produk yang mencerminkan ciri khas lokal.
3) Menyusun label sesuai aturan (komposisi, tanggal kadaluarsa, nomor PIRT).
4) Menggunakan kemasan ramah lingkungan agar lebih diminati konsumen modern.

2. Strategi Pemberdayaan Berbasis Gender

a. Pembentukan Kelompok Perempuan

Kelompok perempuan pengolah salak dibentuk dengan anggota 10–15 orang dan dipimpin oleh kader lokal yang berpengalaman. Sistem kerja menggunakan model koperasi, sehingga hasil usaha dibagi secara adil. Melalui kelompok ini, perempuan dapat belajar bersama, berbagi pengalaman, dan membeli bahan baku secara kolektif agar lebih hemat.

b. Pembagian Peran Sesuai Keahlian

Agar kegiatan lebih efektif, setiap anggota memiliki peran berbeda, yaitu tim produksi (mengolah salak), tim kontrol kualitas, tim kemasan dan label, tim

pemasaran, serta tim administrasi untuk mencatat keuangan dan mengurus izin usaha.

3. **Pemanfaatan Teknologi Digital**

Seiring perkembangan zaman, perempuan juga perlu melek digital (Rachmatsyah, 2025). Beberapa pelatihan yang bisa dilakukan antara lain:

a. Media Sosial Marketing: Membuat konten menarik di Facebook, Instagram, dan TikTok untuk promosi.
b. *E-Commerce:* Belajar berjualan di *marketplace* seperti Shopee dan Tokopedia serta mengelola pesanan online.
c. Literasi Keuangan Digital: Menggunakan dompet digital (QRIS, GoPay, OVO) dan aplikasi keuangan sederhana seperti Buku Kas untuk mencatat transaksi.

4. **Dampak Pemberdayaan Perempuan**

Penelitian menunjukkan bahwa keterlibatan perempuan membawa dampak besar bagi ekonomi keluarga dan desa:

a. Peningkatan Pendapatan: Perempuan dapat menambah penghasilan keluarga hingga 30–50%, atau sekitar Rp 1,5–3 juta per bulan.
b. Kemandirian dan Kepercayaan Diri: Perempuan menjadi lebih berani mengambil keputusan dalam keluarga dan aktif di kegiatan masyarakat.
c. Efek Positif bagi Ekonomi Desa: Bertambahnya usaha perempuan meningkatkan perputaran ekonomi lokal dan menciptakan lapangan kerja baru, seperti jasa desain kemasan atau logistik.

D. Faktor Pendukung dan Penghambat Diversifikasi Produk

Kajian literatur menunjukkan bahwa keberhasilan diversifikasi produk olahan salak dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal.

1. **Faktor Pendukung**

a. Ketersediaan Bahan Baku: Sebagai sentra produksi salak, Desa Pucanganom memiliki keunggulan komparatif berupa ketersediaan bahan baku yang melimpah. Suhartini et al. (2020) menekankan bahwa akses mudah terhadap bahan baku berkualitas merupakan pondasi penting dalam pengembangan industri pengolahan.
b. Potensi Pasar Lokal dan Regional: Lokasi Kecamatan Srumbung yang dekat dengan destinasi wisata seperti Borobudur memberikan peluang besar untuk memasarkan produk olahan salak kepada wisatawan. Rahmawati & Wijaya (2020) mencatat bahwa alokasi dana desa di Pucanganom dapat dioptimalkan untuk mendukung pengembangan ekonomi kreatif berbasis komoditas lokal.
c. Dukungan Pemerintah Daerah: Beberapa penelitian menunjukkan adanya program-program pemberdayaan dari pemerintah kabupaten yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat, meskipun masih perlu koordinasi yang lebih baik di antara pemangku kepentingan (Sumodiningrat, 2009).
d. Modal Sosial dan Kearifan Lokal: Tradisi gotong royong dan sistem kelompok tani yang sudah ada di masyarakat dapat menjadi modal sosial yang kuat untuk mengembangkan usaha bersama dan saling mendukung dalam proses pembelajaran (Mardikanto & Soebiato, 2017)

2. **Faktor Penghambat**

a. Keterbatasan Pengetahuan dan Keterampilan: Wulandari et al. (2022) dan Pratiwi et al. (2021) sama-sama mengidentifikasi bahwa kurangnya pengetahuan tentang teknik pengolahan modern menjadi hambatan utama. Pelaku usaha masih mengandalkan metode tradisional turun-temurun tanpa pemahaman tentang prinsip *food safety*, standarisasi mutu, atau inovasi produk.
b. Keterbatasan Modal dan Akses Pembiayaan: Investasi awal untuk pengadaan peralatan pengolahan, kemasan, dan promosi memerlukan modal yang tidak mudah

diakses oleh pelaku UMKM kecil. Skema pembiayaan dari lembaga keuangan formal seringkali sulit dijangkau karena persyaratan yang ketat (Tambunan, 2012).

c. Infrastruktur Produksi yang Terbatas: Suhartini et al. (2020) mencatat bahwa minimnya fasilitas produksi yang memadai seperti *cold storage*, mesin pengemas vakum, atau peralatan sterilisasi menjadi kendala dalam menjaga kualitas dan konsistensi produk.
d. Kelemahan dalam Branding dan Pemasaran: Nugroho & Susanti (2019) menyoroti bahwa kemampuan branding dan pemasaran digital masih sangat terbatas. Sebagian besar pelaku usaha belum memanfaatkan media sosial, *e-commerce,* atau strategi digital marketing untuk memperluas jangkauan pasar (Chaffey & Chadwick, 2019).
e. Koordinasi Stakeholder yang Lemah: Rahmawati & Wijaya (2020) mengidentifikasi bahwa program-program pemberdayaan dari berbagai pihak seringkali tidak terkoordinasi dengan baik, sehingga terjadi tumpang tindih atau bahkan gap dalam pendampingan. Ketiadaan roadmap yang jelas untuk pengembangan industri salak menyebabkan program berjalan sporadis dan tidak berkelanjutan.

E. Strategi Pengembangan Diversifikasi Produk

Berdasarkan hasil kajian literatur, terdapat lima strategi utama dalam pengembangan diversifikasi produk olahan salak di Desa Pucanganom, Kecamatan Srumbung.

a. Pelatihan dan Pendampingan Berkelanjutan

Pelatihan yang disertai pendampingan rutin lebih efektif dibanding pelatihan sekali waktu (Pratiwi et al., 2021; Wulandari et al., 2022). Pendekatan andragogi (Knowles et al., 2015) perlu diterapkan agar pembelajaran sesuai dengan karakteristik peserta dewasa. Materi pelatihan meliputi teknik pengolahan pangan modern, *food safety*, desain kemasan, manajemen usaha, serta pemasaran digital dan *e-commerce*.

b. Pengembangan Kelompok Usaha Bersama

Pembentukan kelompok usaha atau koperasi membantu masyarakat mengelola produksi dan pemasaran secara kolektif (Suhartini et al., 2020). Model ini meningkatkan efisiensi biaya, posisi tawar, akses modal, dan standardisasi produk. Keberhasilan kelompok bergantung pada struktur organisasi yang jelas dan manajemen yang transparan (Anwas, 2014).

c. Inovasi Produk dan Diferensiasi

Inovasi tidak hanya menambah jenis produk, tetapi juga memperkuat daya saing melalui varian rasa, kemasan menarik, dan positioning produk (Nugroho & Susanti, 2019). Strategi yang direkomendasikan meliputi pengembangan varian rasa populer, kemasan praktis atau premium, serta sertifikasi halal dan label nutrisi untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.

d. Pemanfaatan Teknologi Digital untuk Pemasaran

Transformasi digital membuka peluang pasar yang lebih luas. Digital marketing memungkinkan UMKM bersaing dengan biaya efisien (Chaffey & Chadwick, 2019); (Agustin et al., 2025). Langkah strategis mencakup pembuatan akun media sosial, registrasi di *e-commerce*, kolaborasi dengan *influencer*, dan penggunaan WhatsApp Business. Literasi digital masyarakat menjadi kunci pemberdayaan ekonomi (Rachmatsyah, 2025).

e. Sinergi dengan Sektor Pariwisata

Lokasi Srumbung yang dekat dengan Borobudur membuka peluang integrasi produk olahan salak ke dalam wisata kuliner dan agrowisata (Pitana & Diarta, 2009). Strategi ini dapat diwujudkan melalui kerja sama dengan agen wisata, pembangunan outlet di area wisata, penyelenggaraan festival salak, dan program edukasi agrowisata di desa.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis komparatif dan sintesis literatur sistematis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa diversifikasi produk olahan salak merupakan strategi paling relevan untuk mencapai tujuan penelitian, yaitu meningkatkan nilai tambah ekonomi dan memperkuat kemandirian masyarakat Desa Pucanganom.

Diversifikasi produk olahan salak terbukti menjadi strategi efektif dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat. Kajian literatur mengidentifikasi empat produk potensial yaitu asinan salak, manisan salak, teh salak, dan brownies salak dengan nilai tambah ekonomi berkisar antara 150–300%. Analisis komparatif menunjukkan bahwa strategi diversifikasi seimbang mampu menghasilkan nilai tambah hingga Rp 2,55 miliar per tahun dan menyerap 60–80 tenaga kerja.

Pemberdayaan perempuan melalui pelatihan teknis, manajemen usaha, dan literasi digital terbukti meningkatkan pendapatan keluarga sebesar 30–50% serta memperkuat posisi ekonomi dan sosial mereka dalam masyarakat. Keberhasilan program dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, yaitu: (1) pelatihan berkelanjutan, (2) pembentukan kelompok usaha yang terorganisir, (3) inovasi dan pengembangan produk, (4) penerapan strategi pemasaran digital, dan (5) sinergi antara sektor pengolahan dengan pariwisata lokal.

Temuan ini menunjukkan bahwa model diversifikasi seimbang dapat dijadikan acuan dalam pengembangan ekonomi desa berbasis komoditas lokal lainnya di wilayah Kabupaten Magelang dan sekitarnya. Berdasarkan temuan tersebut, diperlukan langkah strategis yang terencana dan kolaboratif agar potensi diversifikasi salak benar-benar memberikan dampak berkelanjutan bagi masyarakat.

B. Rekomendasi

Pemerintah Desa Pucanganom perlu menyusun roadmap pengembangan industri salak dengan melibatkan perguruan tinggi, pelaku UMKM, dan sektor pariwisata. Dana desa dapat diprioritaskan untuk mendukung kegiatan pelatihan teknis, pengadaan alat produksi bersama, serta sertifikasi halal dan PIRT. Implementasi program disarankan dilakukan melalui pembentukan koperasi perempuan pengolah salak, pelatihan bertahap dari produk sederhana hingga kompleks, dan pengembangan branding kolektif “Salak Pucanganom” berbasis kemasan ramah lingkungan dan platform e-commerce. Selain itu, diperlukan rencana riset lanjutan mengenai inovasi produk sesuai selera generasi muda, studi kelayakan agrowisata yang terintegrasi dengan kawasan Borobudur, serta evaluasi berkala terhadap dampak program terhadap kesejahteraan keluarga dan ekonomi desa. Pemerintah desa bersama lembaga mitra juga disarankan membentuk tim monitoring dan evaluasi (Monev) untuk memastikan program berjalan efektif, adaptif terhadap dinamika pasar, dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

REFERENSI

Agustin, H., Rosmita, R., Yusnidar, Y., & Siregar, A. (2025). *Menjelajah Peluang dan Strategi Pasar Makanan di Indonesia*. Gemilang Press Indonesia.

Anwas, O. M. (2014). *Pemberdayaan Masyarakat di Era Global*. Alfabeta.

Arjang, A., & Rahmawati, D. (2025). Optimalisasi Pendidikan Nonformal Berbasis Pemberdayaan Perempuan dalam Meningkatkan Kompetensi Usaha, Kemandirian Ekonomi, dan Kesejahteraan Rumah Tangga di Era Transformasi Sosial. *Indo-MathEdu Intellectuals Journal*, *6*(6), 10108–10123.

Army Rahmawati, N., & Wijaya, K. (2020). Analisis Pengelolaan Alokasi Dana Desa dalam Kesesuaian Kebutuhan Desa Pucanganom Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang. *Jurnal Administrasi Publik*, *8*(3), 312–327.

Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital Marketing: Strategy, Implementation and*

Practice (7th ed.). Harlow: Pearson Education Limited.

Hadiyanti, P., Darmawan, D., Sasmita, K., Jafar, M. M., & Dalimunthe, H. H. B. (2024). Empowering Rural Entrepreneurship: Innovating Through Village-Owned Enterprises. *Journal of Nonformal Education*, *10*(2), 414–424. https://doi.org/10.15294/jone.v10i2.5998

Knowles, M. S., Holton III, E. F., & Swanson, R. A. (2015). *The Adult Learner: The Definitive Classic in Adult Education and Human Resource Development (8th ed.)*. London: Routledge.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15th ed.)*. Boston: Pearson Education.

Lestary, R. A., & Hadi, K. (2021). Community Empowerment Through Village-Owned Enterprises Activities as a Regional Development Strategy in Indonesia: A Systematic Literature Review. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat: Media Pemikiran Dan Dakwah Pembangunan*, *5*(2), 487–514. https://doi.org/10.14421/jpm.2021.052-09

Mardikanto, T., & Soebiato, P. (2017). *Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Bandung: Alfabeta.

Muzaqi, A. H., & Tyasotyaningarum, B. (2022). Village Community Empowerment Model in Smart Village Perspective (Study on Village Communities in Jombang Regency). *JKMP (Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik)*, *10*(1), 42–53. https://doi.org/10.21070/jkmp.v10i1.1683

Nugroho, A., & Susanti, E. (2019). Analisis Pendapatan, Profitabilitas dan Nilai Tambah Manisan Salak "King Salacca" Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, *3*(2), 245–258.

Pitana, I. G., & Diarta, I. K. S. (2009). *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.

Pratiwi, D., Santoso, B., & Wijayanti, R. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Teh dan Brownies "Tenis" melalui Pemanfaatan Buah dan Kulit "Bulit" Salak Sebagai Peluang Usaha Masyarakat di Pandanretno Srumbung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *5*(1), 78–89.

Rachmatsyah, T. H. (2025). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Teknologi untuk Optimalisasi UMKM sebagai Pilar Utama Ekonomi Indonesia. *ABDI MOESTOPO: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, *8*(1), 164–173.

Suhartini, T., Nugroho, P., & Kusuma, A. (2020). Pemberdayaan Masyarakat dalam Pengelolaan Salak di Desa Ngargosoko, Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, *4*(2), 156–171.

Sumodiningrat, G. (2009). *Pemberdayaan Masyarakat dan Jaring Pengaman Sosial*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.

Wulandari, S., Pratama, D., & Setiawan, H. (2022). Pelatihan Pemanfaatan Buah Salak Menjadi Asinan di Desa Tegalrandu, Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, *6*(1), 45–56.