

OPTIMALISASI POTENSI SALAK SEBAGAI PRODUK UNGGULAN: STRATEGI INOVASI DAN AKSES PASAR UMKM PETANI DI DESA WONOSROYO

Salwa Anjani, Fiqi Afiyah, Ali Usamah, Salwa Hanifah, Aryo Seno Khusnul Romadhon, Hikmah Al Mustofiyah, Ariska Amelia Putri, Muhammad Rijal Aridho

Abstrak

Desa Wonosroyo didominasi petani salak dengan metode produksi tradisional dan keterbatasan akses pasar serta modal. Penelitian ini bertujuan mengoptimalkan potensi salak sebagai produk unggulan melalui inovasi produk olahan, pengemasan modern, dan pemasaran digital bagi UMKM petani. Pendampingan selama 40 hari meliputi pelatihan pengolahan produk seperti keripik, dodol, dan selai salak, workshop pengemasan dengan branding menarik, serta pelatihan pemasaran media sosial dan e-commerce. Fasilitasi akses modal dan pembentukan kelompok usaha bersama juga dilakukan untuk memperkuat posisi tawar. Hasilnya menunjukkan peningkatan kapasitas teknis, perubahan pola pikir masyarakat terhadap pentingnya inovasi dan teknologi, serta perluasan jaringan pasar hingga tingkat regional dan nasional. Pendekatan ini diharapkan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani serta pelaku UMKM secara berkelanjutan. Wonosroyo didominasi petani salak dengan metode produksi tradisional dan keterbatasan akses pasar serta modal. Penelitian ini bertujuan mengoptimalkan potensi salak sebagai produk unggulan melalui inovasi produk olahan, pengemasan modern, dan pemasaran digital bagi petani. Hasilnya menunjukkan peningkatan kapasitas teknis, perubahan pola pikir masyarakat terhadap pentingnya inovasi dan teknologi, serta perluasan jaringan pasar hingga tingkat regional dan nasional. Pendekatan ini diharapkan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani serta pelaku UMKM secara berkelanjutan.

Kata Kunci : Petani Salak, Inovasi Produk, Pemasaran Digital

Abstract

Wonosroyo Village is dominated by snake fruit farmers using traditional production methods and limited market access and capital. This research aims to optimize the potential of snake fruit as a superior product through processed product innovation, modern packaging, and digital marketing for small and medium-sized enterprises farmers. The 40-day mentoring program included training on processing products such as chips, dodol (sweet potato dodol), and snake fruit jam, a packaging workshop with attractive branding, and training on social media and e-commerce marketing. Facilitation of access to capital and the formation of joint business groups were also conducted to strengthen bargaining power. The results indicate increased technical capacity, a shift in community mindsets regarding the importance of innovation and technology,

and an expansion of market networks to the regional and national levels. This approach is expected to sustainably improve the income and welfare of farmers and small and medium-sized enterprises. Wonosroyo is dominated by snake fruit farmers using traditional production methods and limited market access and capital. This research aims to optimize the potential of snake fruit as a superior product through processed product innovation, modern packaging, and digital marketing for farmers. The results indicate increased technical capacity, a shift in community mindsets regarding the importance of innovation and technology, and an expansion of market networks to the regional and national levels. This approach is expected to sustainably improve the income and welfare of farmers and small and medium-sized enterprises.

Keywords : Salak Farmers, Product Innovation, Digital Marketing

Pendahuluan

Desa Wonosroyo mayoritas warganya adalah petani salak yang mengandalkan metode produksi tradisional. Berdasarkan penelitian Prajanti (2015) di wilayah lain, mayoritas petani salak (sekitar 56,7 %) mengandalkan teknik turun-temurun dan belum mengenal teknologi modern, dan 73 % tidak memiliki akses ke kredit atau permodalan untuk mengembangkan usaha. Selain itu, akses terhadap informasi pasar masih rendah: sekitar 38,3 % petani menjual langsung ke konsumen dan 33,3 % kepada tengkulak, yang menandakan posisi tawar lemah dan ketergantungan pada rantai distribusi informal. Berdasarkan data Badan Pusat Statistika Kabupaten Wonosobo, 2018 Luas Panen (Ha) dan Produksi (Kw) di Watumalang sebanyak 31.032 (Ha) dan 3.110 (Ton).

Namun, meski produksi melimpah, harga jual salak mentah seringkali tidak stabil dan cenderung rendah, terutama saat musim panen raya. Observasi kualitatif melalui wawancara dengan petani dan pelaku UMKM menunjukkan adanya beberapa tantangan mendasar. Pertama, sebagian besar petani masih menjual salak dalam bentuk buah segar tanpa pengolahan lebih lanjut. Kedua, produk olahan salak yang sudah ada (seperti keripik salak) memiliki kemasan dan branding yang kurang menarik, serta pemasarannya masih terbatas di tingkat lokal. Ketiga, akses petani dan UMKM terhadap informasi pasar, modal, dan teknologi inovasi produk masih sangat minim. Kondisi ini mengakibatkan keuntungan yang diperoleh petani dan pelaku UMKM tidak optimal, sehingga kesejahteraan mereka sulit meningkat secara signifikan.

Desa Wonosroyo di Kabupaten Wonosobo memiliki potensi besar dalam komoditas salak. Sayangnya, mayoritas petani masih menggunakan cara budidaya tradisional dan menjual hasil panennya dalam bentuk buah segar tanpa proses pengolahan lanjutan. Meskipun produksi salak cukup tinggi, sebagaimana tercatat dalam data BPS Kabupaten Wonosobo (2018) yang mencapai 3.110 ton, kondisi ini belum memberikan dampak signifikan terhadap kesejahteraan petani karena harga jual cenderung fluktuatif dan rendah saat panen raya. Selain itu, akses terhadap teknologi pertanian, informasi pasar, dan pembiayaan usaha juga masih sangat terbatas (Prajanti, 2015).

Klaster petani salak di Desa Kutambaru, Sumatera Utara, menunjukkan keberhasilan pengembangan usaha tani melalui dukungan akses kredit dan pendampingan dari BRI.

Melalui program klaster KUR, petani dibekali pelatihan budidaya modern, manajemen usaha, dan pembiayaan yang memadai. Hasilnya, produksi salak meningkat hingga 1,5 ton per dua minggu dengan omzet mencapai Rp30 juta per bulan. Tak hanya di pasar lokal, salak Kutambaru juga berhasil diekspor ke Malaysia dan Thailand berkat kualitas produk dan kemasan yang sesuai standar ekspor (Itechnologi, 2024; Bisnis Indonesia, 2024).

Permasalahan utama yang dihadapi oleh petani dan pelaku UMKM salak di Desa Wonosroyo terletak pada minimnya inovasi produk serta keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas. Produk salak yang dijual sebagian besar masih berbentuk buah segar tanpa melalui proses pengolahan, sehingga nilai jualnya relatif rendah. Selain itu, keterbatasan modal menjadi hambatan bagi petani dan pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha dan memperluas jaringan pemasaran mereka. Berdasarkan hasil pengabdian masyarakat di berbagai daerah, solusi efektif yang dapat diterapkan mencakup pelatihan dalam pengolahan salak menjadi produk-produk bernilai tambah seperti keripik, dodol, sirup, dan teh kulit salak agar produk yang dihasilkan lebih beragam dan menarik bagi konsumen. Selanjutnya, pemberian akses pembiayaan, baik melalui program kredit usaha rakyat, koperasi, maupun bantuan pemerintah, sangat diperlukan untuk mendukung pengembangan usaha.

Pembentukan jaringan pemasaran yang kuat melalui pemanfaatan teknologi digital, kemitraan dengan distributor, serta pengembangan branding produk secara bersama-sama menjadi kunci keberhasilan dalam memperluas pasar. Pendekatan terpadu ini diharapkan tidak hanya meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, tetapi juga memperluas jangkauan pasar sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani serta pelaku UMKM di Desa Wonosroyo (UMY, 2024).

Dalam kerangka logis, strategi pendampingan di Desa Wonosroyo dapat difokuskan pada pengembangan produk turunan salak seperti sirup, dodol, kopi biji salak, dan teh kulit salak, disertai pendampingan untuk memperoleh legalitas usaha (P-IRT, sertifikat halal), dukungan akses modal melalui koperasi atau KUR, serta pelatihan pemasaran digital dan branding produk. Pengalaman dari berbagai wilayah menunjukkan bahwa kolaborasi antara petani, pemerintah, akademisi, dan lembaga keuangan sangat berperan dalam menciptakan perubahan sosial dan ekonomi berbasis potensi lokal (Disperindag Jateng, 2022; Bisnis Indonesia, 2024).

Melalui program Kuliah Kerja Nyata (KKN), kegiatan pendampingan ini bertujuan untuk mengoptimalkan potensi salak sebagai komoditas unggulan Desa Wonosroyo dengan meningkatkan keterampilan pengolahan, memperluas akses permodalan, membantu proses legalisasi usaha, serta memperkuat strategi pemasaran berbasis digital. Mahasiswa KKN diharapkan mampu berperan sebagai katalisator perubahan dengan mendorong lahirnya inovasi produk, membentuk koperasi tani salak, dan mengembangkan branding kolektif seperti “Salak Wonosroyo” agar produk desa mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Diharapkan, pendekatan ini dapat mendorong peningkatan pendapatan masyarakat dan menciptakan pembangunan ekonomi desa yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Metode

Pendampingan dan pengembangan potensi salak di Desa Wonosroyo menggunakan pendekatan *Asset Based Community Development (ABCD)*. Pendekatan ini berfokus pada pemanfaatan aset dan potensi yang sudah dimiliki komunitas, baik sumber daya manusia, sumber daya alam, maupun jejaring sosial. Dengan pelaku UMKM dan petani salak didorong untuk mengidentifikasi dan mengoptimalkan kekuatan internal mereka sehingga dapat menciptakan inovasi produk dan memperluas akses pasar secara mandiri dan berkelanjutan. Tahapan dalam kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan metode riset aksi partisipatoris yang melibatkan pelaku UMKM dan tani salak terdiri dari beberapa tahapan :

- Penemuan isu dan fokus riset: merupakan tahap awal di mana mahasiswa KKN bersama masyarakat melakukan identifikasi masalah secara langsung melalui observasi dan diskusi. Di Desa Wonosroyo, proses ini mengungkap kendala utama yang dihadapi petani dan pelaku UMKM salak, yaitu minimnya inovasi produk olahan dan keterbatasan akses pasar yang membuat pendapatan mereka kurang maksimal. Tahap ini penting untuk menentukan fokus dan arah intervensi yang akan dilakukan.
- Perencanaan aksi bersama komunitas: dilanjutkan setelah isu utama diketahui. Pada tahap ini, mahasiswa dan masyarakat secara kolaboratif merancang strategi yang akan dijalankan. Rencana ini meliputi kegiatan pelatihan pengolahan salak agar produk menjadi lebih variatif dan bernilai tambah, pendampingan untuk mendapatkan akses permodalan yang memadai, serta pengembangan strategi pemasaran digital guna menjangkau konsumen yang lebih luas. Melibatkan komunitas dalam perencanaan memastikan program yang dibuat relevan dan dapat diterima dengan baik.
- Pengorganisasian komunitas: upaya membentuk struktur atau wadah kolaborasi, seperti kelompok kerja atau koperasi, yang menjadi basis kerjasama antar petani dan pelaku UMKM. Dengan adanya organisasi ini, mereka dapat bersama-sama memperkuat posisi tawar dalam rantai pasok, memudahkan akses pembiayaan, serta meningkatkan kapasitas dalam pengelolaan usaha dan pemasaran produk.
- Aksi partisipatoris: tahap implementasi di mana seluruh rencana dijalankan secara bersama-sama. Mahasiswa memberikan pelatihan keterampilan, mendampingi proses produksi dan pengembangan produk, serta membantu penerapan strategi pemasaran, termasuk pemasaran digital. Selain itu, evaluasi dilakukan secara rutin untuk memonitor kemajuan dan melakukan penyesuaian yang diperlukan agar tujuan pengoptimalan potensi salak dapat tercapai secara efektif dan berkelanjutan.



Dalam pelaksanaan program pendampingan dan pelatihan di Desa Wonosroyo, mahasiswa KKN berperan sebagai fasilitator sekaligus pelaksana yang memandu proses pengembangan produk dan strategi pemasaran. Petani serta pelaku UMKM di desa tersebut menjadi subjek utama dan pelaku aktif dalam mengembangkan produk olahan salak serta memperluas akses pasar. Pemerintah Desa Wonosroyo turut memberikan dukungan administratif dan memfasilitasi kelancaran pelaksanaan program. Selain itu, lembaga keuangan mikro atau koperasi berperan sebagai mitra strategis dengan menyediakan akses modal dan pembiayaan usaha, sehingga pelaku UMKM dapat mengembangkan usaha secara optimal.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama 40 hari di Desa Wonosroyo, Kecamatan Watumalang, Kabupaten Wonosobo. Pelaksanaan dilakukan secara bertahap sesuai tahapan riset aksi partisipatoris mulai dari penggalan data awal hingga evaluasi dan tindak lanjut program pendampingan.

Hasil

Hasil dari Proses pendampingan yang berlangsung selama 40 hari di Desa Wonosroyo menunjukkan dinamika yang cukup kompleks namun progresif. Kegiatan pendampingan dimulai dengan serangkaian pelatihan teknis pengolahan salak yang berfokus pada diversifikasi produk, seperti pembuatan keripik salak, dodol, dan selai salak. Pelatihan ini disertai dengan pendampingan praktik langsung di lokasi produksi, sehingga para petani dan pelaku UMKM tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis tetapi juga keterampilan aplikatif. Selain itu, dilakukan workshop pengemasan produk dengan pendekatan branding yang menarik untuk meningkatkan nilai jual dan daya tarik produk di pasar. Pemasaran digital juga menjadi fokus utama dengan pelatihan pemanfaatan media sosial dan platform e-commerce, yang bertujuan untuk memperluas jaringan pasar di luar wilayah lokal.

Selain kegiatan teknis, pendampingan juga melibatkan fasilitasi akses modal melalui kerja sama dengan lembaga keuangan mikro dan koperasi lokal. Para pelaku UMKM dibimbing dalam penyusunan proposal kredit dan pengelolaan keuangan usaha secara sederhana namun efektif. Pembentukan kelompok usaha bersama menjadi langkah strategis yang diinisiasi selama pendampingan untuk memperkuat posisi tawar petani

dan pelaku UMKM dalam menghadapi pasar yang kompetitif. Kelompok ini berfungsi sebagai wadah koordinasi produksi, pengelolaan modal, serta pemasaran produk secara kolektif.

Perubahan sosial yang muncul selama dan setelah proses pendampingan cukup signifikan. Terbentuknya kelompok usaha dan koperasi bukan hanya sebagai pranata ekonomi baru, tetapi juga sebagai pusat sosial yang mempererat hubungan antar anggota komunitas. Dengan adanya struktur organisasi ini, terjadi peningkatan koordinasi dan solidaritas yang berdampak pada keberlangsungan usaha bersama. Munculnya pemimpin lokal yang aktif menjadi katalisator perubahan; mereka tidak hanya mengorganisasi kegiatan sehari-hari tetapi juga menjembatani komunikasi dengan pihak pemerintah desa dan lembaga keuangan, sehingga mempermudah akses dukungan eksternal.

Selain itu, terjadi perubahan perilaku dan pola pikir masyarakat yang semakin terbuka terhadap inovasi dan penggunaan teknologi. Petani dan pelaku UMKM kini lebih sadar akan pentingnya pengembangan produk bernilai tambah dan strategi pemasaran yang modern untuk meningkatkan pendapatan. Penggunaan media sosial dan marketplace sebagai kanal pemasaran mulai menjadi kebiasaan baru yang memperluas pasar hingga ke tingkat regional bahkan nasional. Evaluasi berkala yang dilakukan selama pendampingan juga memperlihatkan peningkatan pengetahuan dan kepercayaan diri masyarakat dalam mengelola usaha salak secara mandiri.

Capaian yang diperoleh selama kegiatan pendampingan menunjukkan bahwa pendekatan berbasis potensi komunitas dapat menjadi strategi yang efektif dalam membangun kemandirian ekonomi lokal. Partisipasi aktif warga dalam seluruh proses kegiatan menjadi kunci utama keberhasilan, karena tidak hanya menghasilkan peningkatan keterampilan dalam jangka pendek, tetapi juga membentuk struktur sosial yang mendukung keberlanjutan program. Hal ini tercermin dari inisiatif warga dalam menyusun rencana pengembangan usaha secara kolektif, mulai dari pengaturan jadwal produksi, sistem distribusi bersama, hingga strategi promosi produk yang disepakati dalam kelompok usaha.

Di sisi lain, sinergi antara mahasiswa KKN, perangkat desa, dan pelaku UMKM menghasilkan hubungan kolaboratif lintas sektor yang memperkuat ekosistem kewirausahaan berbasis desa. Pemerintah desa berperan penting dalam menyediakan dukungan administratif dan infrastruktur yang dibutuhkan untuk mendukung program, sementara mahasiswa KKN bertindak sebagai penghubung antara masyarakat dan pemanfaatan pengetahuan serta teknologi praktis. Selain itu, keterlibatan lembaga keuangan mikro memberikan akses terhadap pembiayaan usaha yang menjadi modal penting bagi keberlangsungan kegiatan usaha setelah program pendampingan selesai.

Dengan perkembangan ini, Desa Wonosroyo kini memasuki fase transisi menuju kemandirian ekonomi yang berbasis pada potensi lokal. Komoditas salak tidak lagi hanya dipandang sebagai hasil pertanian biasa, melainkan telah berkembang menjadi peluang ekonomi jangka panjang yang dapat dikelola secara berkelanjutan. Keberhasilan transformasi ini sangat bergantung pada inovasi produk, strategi pemasaran yang adaptif, dan sistem kerja kolektif yang solid. Model ini dapat direplikasi di wilayah lain yang memiliki komoditas serupa namun belum dimanfaatkan secara maksimal dalam konteks pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pendampingan selama 40 hari di Desa Wonosroyo membuktikan bahwa pendekatan berbasis potensi lokal atau *Asset Based Community Development* (ABCD) mampu mendorong pemberdayaan masyarakat secara aktif dan berkelanjutan. Sebagaimana dikemukakan oleh Mathie dan Cunningham (2003), model ABCD berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal masyarakat sebagai dasar pengembangan sosial dan ekonomi. Dalam konteks ini, potensi salak yang telah lama menjadi komoditas utama desa dimaksimalkan tidak hanya dari sisi produksinya, tetapi juga melalui inovasi pengolahan dan perluasan akses pasar. Dalam konteks Desa Wonosroyo, potensi lokal yang menjadi fokus pengembangan adalah komoditas salak. Selama ini, salak hanya dimanfaatkan sebagai hasil pertanian mentah yang dijual langsung tanpa pengolahan, dengan nilai tambah yang rendah dan harga yang fluktuatif. Melalui pendekatan ABCD, kegiatan pendampingan diarahkan untuk mengubah pola pikir masyarakat agar tidak semata-mata melihat salak sebagai produk konsumsi primer, tetapi sebagai aset ekonomi strategis yang memiliki nilai lebih jika diolah secara inovatif. Oleh karena itu, program ini tidak hanya menyentuh aspek budidaya atau pertanian, tetapi juga mencakup penguatan kapasitas masyarakat dalam pengolahan produk (misalnya menjadi keripik, dodol, dan sirup salak), desain kemasan, dan strategi pemasaran modern.

Berbagai bentuk kegiatan yang dilaksanakan, seperti pelatihan keterampilan pengolahan salak, pengemasan produk yang menarik, serta bimbingan pemasaran digital, memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan kapasitas individu dan kelompok. Hal ini selaras dengan temuan Arifin (2021), yang menekankan bahwa pelatihan teknis berbasis partisipasi masyarakat dapat menjadi motor penggerak transformasi ekonomi pedesaan. Munculnya produk-produk olahan baru dari salak, seperti keripik, dodol, dan sirup, menunjukkan adanya kemajuan dalam pemanfaatan potensi lokal secara kreatif. Dukungan dalam hal branding dan desain kemasan turut memperkuat daya saing produk di pasar yang lebih luas. Pengemasan produk juga menjadi aspek penting yang mendapat perhatian dalam program ini. Masyarakat diperkenalkan pada prinsip desain kemasan modern, termasuk pentingnya visual branding, label nutrisi, informasi kadaluarsa, serta pemilihan bahan kemasan yang menarik dan tahan lama. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan citra produk agar dapat bersaing di pasar ritel atau daring (*online marketplace*). Kemasan yang baik tidak hanya berfungsi sebagai pelindung fisik produk, tetapi juga menjadi alat promosi visual yang mempengaruhi persepsi konsumen.

Selain aspek teknis, proses pendampingan juga mendorong terjadinya perubahan sosial yang cukup signifikan, salah satunya adalah terbentuknya kelompok usaha bersama dan koperasi. Struktur organisasi ini menjadi ruang koordinasi dan kerja sama antar pelaku UMKM, sekaligus sebagai sarana memperkuat jaringan sosial dan ekonomi di tingkat lokal. Temuan ini menunjukkan bahwa keberadaan organisasi komunitas mampu memperkuat ikatan sosial dan menjadi penopang pembangunan berkelanjutan. Lebih dari itu, terlihat pula munculnya tokoh-tokoh masyarakat baru yang berperan sebagai pemimpin lokal dalam menggerakkan komunitas, memfasilitasi program, dan menjalin relasi dengan pihak eksternal. Dukungan terhadap pendirian koperasi juga menjadi bagian dari strategi kelembagaan yang diarahkan untuk memperluas akses pembiayaan, pembelian bahan baku secara grosir, dan perluasan jaringan distribusi secara profesional.

Koperasi ini diproyeksikan menjadi entitas hukum yang mampu melakukan kerja sama lintas sektor baik dengan pemerintah, lembaga keuangan, hingga pasar retail dan online. Struktur semacam ini terbukti mampu menopang pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan, sebagaimana ditegaskan oleh Rachmawati & Santosa (2020).

Perubahan perilaku masyarakat juga tampak dari meningkatnya kesadaran terhadap pentingnya inovasi, pemasaran, dan teknologi digital. Sebelum kegiatan ini dilaksanakan, sebagian besar petani dan pelaku UMKM masih mengandalkan metode pemasaran konvensional. Namun, setelah mengikuti pelatihan, mereka mulai memanfaatkan media sosial dan platform digital seperti Shopee dan Tokopedia sebagai saluran distribusi baru. Perubahan ini menguatkan hasil penelitian Sari (2022), yang menyatakan bahwa integrasi teknologi dalam strategi pemasaran dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi distribusi produk UMKM. Efek dari digitalisasi ini pun mulai terlihat. Produk salak olahan dari Desa Wonosroyo mulai dikenal tidak hanya di dalam kecamatan, tetapi juga menjangkau konsumen di luar daerah bahkan luar provinsi melalui pesanan online. Selain meningkatkan pendapatan, hal ini juga menciptakan motivasi baru bagi pelaku UMKM untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka. Lebih dari itu, proses digitalisasi ini juga membentuk ekosistem usaha baru yang lebih adaptif terhadap perubahan zaman, di mana pemasaran tidak lagi tergantung pada lokasi fisik, tetapi pada strategi komunikasi dan promosi berbasis teknologi.

Meskipun hasil pendampingan menunjukkan kemajuan yang cukup signifikan, tantangan tetap ada. Keberlanjutan program menjadi perhatian utama, terutama setelah kegiatan KKN berakhir. Oleh karena itu, diperlukan dukungan lanjutan dari berbagai pihak seperti pemerintah desa, lembaga keuangan mikro, serta mitra distribusi untuk menjaga konsistensi pengembangan usaha. Program monitoring berkala serta pelatihan lanjutan sangat disarankan untuk menjaga momentum dan memastikan bahwa usaha salak yang telah dirintis dapat berkembang secara optimal. Kolaborasi lintas sektor menjadi kunci dalam mengangkat salak sebagai produk unggulan yang mampu bersaing di pasar yang lebih luas.

Kesimpulan

Pendampingan dan pengembangan potensi salak di Desa Wonosroyo dengan pendekatan *Asset Based Community Development (ABCD)* berhasil memberdayakan petani dan pelaku UMKM secara aktif dan berkelanjutan. Melalui pelatihan inovasi pengolahan produk seperti keripik, dodol, sirup, dan kopi biji salak, serta workshop pengemasan modern dengan branding yang menarik, kapasitas teknis dan manajerial masyarakat meningkat secara signifikan. Kolaborasi antara petani, pemerintah, akademisi, dan lembaga keuangan menjadi kunci keberhasilan dalam menciptakan perubahan sosial dan ekonomi berbasis potensi lokal yang inklusif. Pelaksanaan kegiatan selama 40 hari membuktikan bahwa pendekatan berbasis potensi lokal mampu mendorong pemberdayaan masyarakat secara aktif dan berkelanjutan. Model yang menekankan pemanfaatan kekuatan internal komunitas menjadi landasan pengembangan sosial dan ekonomi, sehingga potensi salak yang selama ini hanya dimanfaatkan sebagai komoditas pertanian mentah dengan nilai jual rendah kini dapat diolah secara inovatif dan akses pasarnya diperluas. Program ini tidak hanya menyentuh aspek pertanian, tetapi juga

memperkuat kapasitas masyarakat dalam pengolahan produk, desain kemasan, dan strategi pemasaran yang modern, menghasilkan produk olahan salak bernilai tambah yang memiliki daya saing tinggi di pasar luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Zainal. *Transformasi Ekonomi Desa Melalui Inovasi Produk Lokal*. Yogyakarta: Pustaka Mitra, 2021.
- Bisnis Indonesia. "Salak Kutambaru Tembus Ekspor, Omzet Capai Rp30 Juta per Bulan." *Bisnis Indonesia*, 18 Februari 2024. <https://www.bisnis.com>.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Tengah. *Laporan Tahunan Pengembangan UMKM Berbasis Komoditas Lokal*. Semarang: Disperindag Jateng, 2022.
- Itechnologi. "Kisah Sukses Klaster Salak Kutambaru." *Itechnologi.id*, Januari 2024. <https://www.itechnologi.id>.
- Mathie, Alison, dan Gord Cunningham. "From Clients to Citizens: Asset-Based Community Development as a Strategy for Community-Driven Development." *Development in Practice* 13, no. 5 (2003): 474–486.
- Prajanti, Siti. "Kendala Struktural dalam Pemberdayaan Petani Salak." *Jurnal Agribisnis Indonesia* 3, no. 1 (2015): 25–34.
- Mathie, Alison, dan Gord Cunningham. "From Clients to Citizens: Asset-Based Community Development as a Strategy for Community-Driven Development." *Development in Practice* 13, no. 5 (2003): 474–486. <https://doi.org/10.1080/0961452032000125857>.
- Rachmawati, Fitri, dan Y. Santosa. *Koperasi sebagai Pilar Ekonomi Desa*. Jakarta: Prenada Media, 2020.
- Sari, Dwi Novita. "Digitalisasi UMKM: Tantangan dan Strategi dalam Era Ekonomi Digital." *Jurnal Ekonomi Kreatif dan UMKM* 6, no. 2 (2022): 112–124. <https://doi.org/10.24843/je.2022.v6.i2>.