

**PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI PELATIHAN
PENGOLAHAN DODOL SALAK DI DUSUN KLESEM KECAMATAN
KARANGKOBAR KABUPATEN BANJARNEGARA**

¹Lutfiah, ²Azizah Nur Aeni, ³Nasha Azella Putri, ⁴Warto

¹Tadris Bahasa Inggris, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

²Pendidikan Agama Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

³Komunikasi Penyiaran Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

⁴Fakultas Dakwah, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

*E-mail: hafizklutfi@gmail.com, azizanurani@gmail.com, azellanasha@gmail.com,
warto@uinsaizu.ac.id

Abstract

This empowerment program intends to improve partners' grasp of business planning and management while also increasing the productivity of product manufacturing from processed salak fruit. This objective is accomplished through the supply of suitable manufacturing equipment, different packaging options, mentorship and training in business management for the domestic salak fruit processing sector. In addition to being well-known for its salak plantations, Klesem Hamlet offers opportunities for Small and Medium Enterprises (SMEs) to process salak fruit into jam, dates, chips, lunkhead, and pia. However, in Karangobar District and Banjarnegara District, the management is still dependent on domestic industries with small capital and output, straightforward manufacturing methods, low packaging, and limited marketing. This initiative therefore created activities for moms in Klesem. This hamlet needs help growing its company while it does so. The provision of production equipment, assistance and training in planning and managing business management, as well as the facilitation of online distribution to facilitate marketing reach, are the implementation strategies used to achieve this goal. Attractive packaging is also used as a business management tool.

Keywords: *empowerment, salak, product, marketing.*

Abstrak

Program pemberdayaan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mitra dalam perencanaan dan pengelolaan usaha sekaligus meningkatkan produktivitas pembuatan produk dari olahan buah salak. Tujuan ini dicapai melalui penyediaan peralatan manufaktur yang sesuai, pilihan kemasan yang berbeda, bimbingan dan pelatihan dalam manajemen bisnis untuk sektor pengolahan buah salak dalam negeri. Selain terkenal dengan perkebunan salaknya, Dusun Klesem menawarkan peluang bagi Usaha Kecil Menengah (UKM) untuk mengolah buah salak menjadi selai, kurma, emping, dodol,

dan pia. Namun di Kabupaten Karangobar dan Kabupaten Banjarnegara, pengelolaannya masih bergantung pada industri dalam negeri dengan modal dan output yang kecil, cara pembuatan yang lugas, pengemasan yang rendah, dan pemasaran yang terbatas. Inisiatif ini kemudian melahirkan kegiatan untuk ibu-ibu di Klesem. Dusun ini membutuhkan bantuan untuk mengembangkan perusahaannya saat melakukannya. Penyediaan alat produksi, pendampingan dan pelatihan dalam perencanaan dan pengelolaan pengelolaan usaha, serta fasilitasi distribusi online untuk memudahkan jangkauan pemasaran, merupakan strategi implementasi yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Kemasan yang menarik juga digunakan sebagai alat manajemen bisnis.

Kata Kunci: pemberdayaan, salak, produk, pemasaran.

PENDAHULUAN

Salah satu kabupaten di Jawa Tengah, Banjarnegara, menawarkan banyak kemungkinan untuk pengembangan sumber daya alam. Selain memiliki sumber daya alam yang menakjubkan untuk mempromosikan pariwisata, Kabupaten Banjarnegara juga memiliki sumber daya alam pertanian yang cukup besar, termasuk buah salak. Masyarakat di Desa Ambal, Kecamatan Karangobar, membudidayakan buah salak Banjarnegara secara ekstensif. Buah salak ini merupakan salah satu komoditi Banjarnegara yang diminati hingga luar kabupaten Banjarnegara. Sampai saat ini pendistribusian salak dari Banjarnegara mencapai Jakarta, Sumatra, Batam, bahkan Singapura. Salak merupakan buah asli Indonesia yang banyak digemari oleh masyarakat karena memiliki rasa khas.

Tanaman salak tumbuh pada daerah yang berada di dataran tinggi yaitu sekitar 700 meter di atas permukaan laut. Rasa buah salak Banjarnegara tersendiri yaitu besar, berair, asam, dan manis. Kandungan yang dimiliki buah salak ini antara lain vitamin C, karbohidrat, protein dan air. Kecamatan Karangobar terkenal sebagai penghasil buah salak dan telah bertani selama beberapa dekade karena tingginya jumlah penduduk yang tinggal di sana dan khususnya di Desa Ambal.

Tak disangka tingkat produksi panen cukup tinggi, mencapai 7,3 ton dalam sekali panen, mengingat luas tanam awalnya mencapai 22 hektar. Karena kurang ahli mengolah buah salak menjadi berbagai masakan atau minuman dengan daya simpan yang lebih lama, para petani salak di Kecamatan Karangobar, khususnya di Desa Ambal, sering menjual buah salak dalam bentuk segar. Salak, seperti kebanyakan buah dan sayuran, terus berfungsi secara metabolik bahkan setelah dipanen. Perubahan kualitas, penampilan, dan kondisi buah merupakan hasil dari reaksi metabolisme. Perubahan ini dihasilkan dari penguapan air, konversi gula yang dimediasi enzim, produksi atau pelepasan rasa, konversi komponen pektin yang dimediasi enzim, sintesis atau degradasi pigmen, dan kerusakan vitamin.

Banyaknya buah salak pada panen raya tidak dibarengi dengan kenaikan harga buah salak; Sebaliknya, harga buah salak justru turun karena pasokan yang tinggi dan permintaan yang rendah. Tergantung kualitasnya, salak dijual dengan harga rata-rata

antara Rp. 4.000 dan Rp. 5000 per 1 kg saat panen, dan antara Rp. 7000 dan Rp. 10000 per 1 kg di luar panen utama.

Beberapa warga lingkungan Karangobar mencari nafkah melalui bisnis salak. Namun, petani buah salak terus menghadapi sejumlah masalah yaitu Minimnya keterampilan pengetahuan dan keterampilan dalam pengolahan buah salak menjadi produk yang mempunyai masa simpan lebih lama yang bisa di simpan dalam jangka waktu yang lama dan mempunyai nilai komersial yang tinggi. Permasalahan lain yang juga dialami petani buah salak di Desa Ambal Kecamatan Karangobar, Kabupaten Banjarnegara yaitu saat musim panen produksinya melimpah sedangkan permintaan tetap selain itu masih minimnya pengetahuan masyarakat tentang proses pengolahan buah salak. Jika permasalahan ini berlangsung terus menerus bisa dipastikan banyak petani yang akan beralih ke komoditas lain yang lebih menguntungkan, dan imbasnya komoditas unggulan buah salak Banjarnegara akan berkurang jumlahnya.

Buah salak memiliki umur simpan yang terbatas, sehingga harus ditangani dan diproses dengan baik untuk mencegah kerugian bagi petani. Membuat makanan atau minuman dari buah salak merupakan salah satu pendekatan yang tepat untuk melakukan hal tersebut. Salah satu cara pengawetan salak yang berupaya meningkatkan umur simpan dan diversifikasi buah salak adalah dengan mengolah buahnya. Selain itu, menciptakan sesuatu dengan bahan baku salak menjadi produk yang lebih beragam dan disukai konsumen. (Nurhayati, 2020)

Dalam mengatasi permasalahan dalam hal ini, maka yang perlu di selseikan dan solusi yang dilakukan adalah peningkatan nilai tambah buah salak dan peningkatan keterampilan dalam pengolahan buah salak. Program pemberdayaan ini bertujuan untuk mendapatkan solusi dari permasalahan yang ada yaitu 1) meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani atau warga di desa Ambal kecamatan karangkobar dalam mengolah salak menjadi dodol. 2) Meningkatkan pemahaman mitra dalam perencanaan dan pengelolaan usaha sekaligus meningkatkan produktivitas pembuatan produk dari olahan buah salak. (Hariadi, 2007)

Peningkatan nilai dan keterampilan dalam pengolahan buah salak bisa dimplementasikan dalam sebuah makanan salah satunya adalah dodol salak. Adapun pemberdayaan masyarakat mengenai buah salak telah banyak dilakukan oleh para peneliti sebelumnya.

Anis Nurhayati et al (2020). Dalam jurnalnya yang berjudul *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kelompok Tani Salak Melalui Pelatihan Pengolahan Buah Salak di Desa Brambang Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan* menguraikan bahwa Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat mahasiswa ITSNU Pasuruan Ke kebun buah salak di Desa Bulambang, Provinsi Gondangwetang Bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah buah salak. Kegiatan ini akan membawa manfaat jangka panjang bagi petani salak. Adapun kegiatan ini akan bermanfaat dalam jangka panjang apabila warga masyarakat Desa Brambang dan petani salak melanjutkan inovasi dan kreativitas dalam pengolahan dan pengemasan produk dan bidang pemasaran.

Agus Setiawan Nugroho, et al (2016). Dalam jurnalnya yang berjudul *Pemberdayaan Kelompok Aisyiyah dalam Pengelolaan Salak Pondoh di Kecamatan Turi, Sleman* memuat informasi mengenai Kegiatan pengabdian masyarakat dapat meningkatkan pengetahuan,

wawasan dan ketrampilan warga Aisiyiah dalam mengelola dan mengolah buah salak pondoh menjadi produk minuman dan brownies.

Ni Luh W. sayang Telagawathi (2017). Dalam jurnalnya yang berjudul *Pemberdayaan Usaha Rumah Tangga Olahan Buah Salak Sradha di Kabupaten Karangasem Bali* menegemukakan bahwa Program pemberdayaan ini bertujuan untuk meningkatkan produktivitas produk buah salak, memperluas jangkauan pemasaran dan memperdalam pemahaman mitra tentang perencanaan bisnis dan tata kelola perusahaan. Tujuan tersebut dicapai melalui pendampingan dan pelatihan manajemen usaha bagi industri pengolahan buah salak dalam negeri, penyediaan sarana produksi yang memadai, pembuatan website pemasaran, dan promosi kelompok usaha dengan lembaga permodalan.

METODE PENGABDIAN

Berikut ini adalah teknik yang digunakan untuk mencapai tujuan sesuai dengan masalah yang dihadapi:

- 1) Penyuluhan/ceramah meliputi pengelolaan dan pengolahan pasca panen buah salak, teknik peningkatan nilai tambah buah salak, dan potensi usaha pengolahan buah salak.
- 2) Penyuluhan dan praktek dalam penyiapan produk buah salak seperti selai, sirup, dan sari buah, dilanjutkan dengan pengemasan dan pelabelan produk sehingga siap untuk dijual atau dikonsumsi. (Sulestiani dkk., 2021)

Kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat ini berlokasi di Balai Desa Ambal Kecamatan Karangobar. Pemilihan lokasi Desa Ambal karena Masyarakat masih banyak membudidayakan buah salak dan juga masih kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam pengolahan hasil pertanian buah salak.

Jenis kegiatan diawali survei, persiapan, ceramah/penyuluhan dan praktek pembuatan olahan buah salak yaitu dodol salak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Persiapan dan Koordinasi

Karena diharapkan kelancaran program pengabdian masyarakat ini, koordinasi internal untuk menyamakan persepsi dan membuat program yang tepat adalah tindakan pertama yang dilakukan. Koordinasi antara pihak-pihak yang berkepentingan dengan kegiatan ini, khususnya Tim Pelaksana dan Tim Pendamping, untuk membicarakan pembagian tugas masing-masing anggota tim pelaksana, bagaimana program kegiatan akan disiapkan, dan kapan akan dilaksanakan. Tim Pelaksana dan mitra kegiatan yang diwakili oleh Kepala Dusun Klesem selanjutnya akan berkoordinasi secara eksternal. Koordinasi ini meliputi penjabaran kegiatan, penjadwalan, penilaian kesiapan lokasi kegiatan, dan identifikasi calon peserta.

2. Pelaksanaan Kegiatan

Proyek pengabdian masyarakat berlangsung satu hari yang diselesaikan selama dua sesi, dimulai dengan persiapan alat dan bahan. Alat dan bahan dibuat oleh tim pelaksana setelah berkonsultasi dengan mitra. Alat yang disiapkan antara lain kompor, spatula, talenan, penggorengan, blender, pisau, sendok, baskom, kain saring, dan toples kecil.

Bahan yang digunakan adalah buah salak (*salacca zalacca*), agar-agar dompet (*Euchema spinosum*), gula pasir, ekstrak vanili dan sari buah salak, air, dan natrium klorida.

Bahan tambahan makanan dan minuman khusus dengan keunggulan untuk meningkatkan kualitas barang olahan, seperti bahan penstabil, penambah aroma, penambah rasa, dan pemanjang umur simpan merupakan komponen tambahan yang digunakan dalam pengolahan buah salak. Ketika buah segar diproses, kualitasnya biasanya menurun, sehingga memerlukan penambahan bahan tambahan makanan agar produk dapat diterima oleh pelanggan. Vitamin dan nutrisi lainnya, serta elemen yang memengaruhi kualitas makanan, seperti warna, tekstur, dan rasa, secara bersamaan dipecah selama proses pemanasan. (Matondang, 2022)

Warna produk olahan adalah coklat karamel karena buah yang dikupas akan berubah warna menjadi coklat. Warna ini disebabkan oleh reaksi pencoklatan enzimatis, misalnya warna gelap pada permukaan potongan apel atau salak dan warna coklat teh yang berasal dari tanin.

Bahan tambahan makanan harus digunakan sesuai takaran dan secara bijaksana. Membatasi bahan tambahan makanan yang dapat menyebabkan penyakit atau gangguan kesehatan lainnya merupakan salah satu cara untuk mencegah faktor-faktor yang secara langsung berdampak pada kesehatan, baik maupun buruk, yang dapat membahayakan keselamatan dan kesehatan tubuh.

Dalam rangka mendongkrak nilai tambah dan perekonomian Desa Ambal dengan olahan dodol salak, kegiatan sesi pertama meliputi penyuluhan dan diskusi tentang pengelolaan buah salak. Selama kegiatan ini kami mengadakan pembekalan tentang cara pembuatan dodol buah salak, cara memilih atau membuat proses pengemasan dan pengemasan, serta cara memasarkan produk dodol salak yang sudah diolah.

Pengolahan buah salak dipraktikkan pada kegiatan sesi kedua. Pengolahan buah salak menjadi dodol salak merupakan kegiatan Pengabdian Masyarakat Desa Ambal untuk meningkatkan kemampuan pengolahan buah salak. Tim Pelaksana menyiapkan sumber daya dan alat yang diperlukan sebelum memulai praktik. Menyortir buah yang layak diproses adalah langkah berikutnya.



Gambar 1

Sebagaimana tertera dalam Gambar 1, salah satu mahasiswa sedang melakukan kegiatan penyuluhan terhadap kelompok ibu-ibu Dusun Klesem. Disini materi yang disampaikan ialah tentang potensi buah salak yang terdapat di Desa Ambal khususnya Dusun Klesem dan tata cara pengolahan potensi buah salak tersebut menjadi produk dodol.



Gambar 2

Sebagaimana tertera dalam Gambar 2, ibu-ibu sedang memulai membuat dodol salak yaitu kegiatan mengupas dan mengeluarkan biji salak dari daging buah salak.



Gambar 3

Setelah salak dikupas dan dibersihkan, langkah selanjutnya buah dihaluskan menggunakan blender. Lalu sebagaimana tertera dalam Gambar 3, salak yang telah halus diperas memakai kain atau saringan agar terpisah dari kandungan air untuk diambil ampasnya yang akan diproses menjadi dodol.



Gambar 4

Pada Gambar 4, kegiatan selanjutnya yaitu masak ampas yang dicampur dengan gula pasir, garam, vanili atau essens buah salak, tepung agar-agar wallet lalu aduk dengan menggunakan api kecil hingga adonan dodol mengental.



Gambar 5

Sebelum dibentuk dan dikemas, adonan yang telah dimasak diangkat dan didinginkan terlebih dahulu untuk memudahkan proses pengemasan. Seperti pada Gambar 5, adonan dibentuk menggunakan sendok atau tangan yang kemudian dimasukkan ke toples kecil yang telah diberi label berisi informasi komposisi produk.



Gambar 6

Seperti pada Gambar 6, Merupakan hasil praktek kegiatan Ibu-ibu yang sesuai dan telah memenuhi kriteria produk olahan yang sudah ditetapkan.

Dodol Salak

Dodol Salak yang merupakan hasil praktek Ibu-ibu, untuk tekstur dari hasil pengelolaan *Salacca Zalacca* menjadi Dodol adalah lembut dan manis, serta memiliki warna yang cukup menarik sehingga nantinya mampu menarik konsumen untuk membeli olahan produk Dodol Salak tersebut sebagai oleh-oleh khas Desa Ambal.



Gambar 7

Pada Gambar 7 Proses Pembuatan Dodol Salak



Gambar 8

Alat atau bahan yang digunakan untuk membungkus barang disebut kemasan. Barang dilindungi oleh kemasan, yang juga menyampaikan pesan pemasaran. Kemasan suatu produk merupakan komponen penting. Produk Anda dapat ditingkatkan dengan kemasan yang stylish dan berkualitas tinggi. Selain itu, kemasan berpotensi menaikkan harga jual suatu produk. (Sulaiman, 2021)

Oleh karena itu, bentuk dan desain kemasan perlu diperhatikan dengan cermat karena berdampak pada persepsi pelanggan terhadap produk. (Monica dkk., 2021)

Teknik Pengemasan Dodol Salak

1. Potong plastik dengan pisau.
2. Setelah itu, masukkan dodol salak ke dalam plastik pecahan.
3. Masukkan dodol salak dan kencangkan dengan tali.
4. Masukkan dodol ke dalam toples yang sudah disiapkan setelah dibungkus dengan rapi.
5. Agar barang lebih menarik, tempelkan label produk pada sisi toples. (Setiawan & Dewi, 2016)

Sebuah perusahaan terlibat dalam pemasaran ketika ingin menjual atau mengiklankan barang atau jasanya. Periklanan, penjualan, dan distribusi barang baik kepada pelanggan langsung atau bisnis lain semuanya termasuk dalam pemasaran. Ada target dalam promosi yang perlu dimodifikasi untuk produk yang dipasarkan. Departemen pemasaran memimpin semua operasi bisnis. Pemasaran yang baik sangat penting untuk semua organisasi, kecil dan besar. Ini akan menjadi tantangan bagi bisnis untuk

memperkenalkan barang-barang mereka ke khalayak yang lebih luas tanpa rencana pemasaran yang solid. (Suprpto, 2013)

Fungsi Pemasaran Pemasaran dilakukan dengan fungsi sebagai berikut:

1. Mendefinisikan produk. Memperkenalkan produk adalah tujuan utama pemasaran. Masyarakat akan lebih mengenal produk melalui pemasaran, dimana bagian pemasaran harus menekankan keunggulan produk yang dipasarkan agar dapat menonjol dari barang-barang pesaing.
2. Untuk analisis. Bagian pemasaran akan dibantu dengan riset untuk mendapatkan data yang lebih spesifik mengenai target pasar suatu produk. Target pasar biasanya perlu diidentifikasi terlebih dahulu dalam hal jenis kelamin, usia, tuntutan, dan faktor lainnya. Dengan cara ini, Anda dapat menghasilkan produk yang ingin Anda iklankan sesuai dengan target pasar.
3. Distribusi. Fungsi distribusi dalam pemasaran adalah untuk menjamin agar barang hasil produksi dengan cepat diangkut dari titik produksi ke pasar yang besar baik melalui jalur darat maupun jalur laut. Selain itu, Anda harus bisa mengatur semuanya sebagai departemen pemasaran, termasuk keuangan, proses produksi, dan armada.
4. Dukungan penjualan. Kualitas barang dan jasa harus diperhitungkan untuk menghasilkan keuntungan. Kepuasan pelanggan sangat penting dalam penjualan. Setelah konsumen membeli produk, departemen pemasaran harus terus membantu mereka. Misalnya, jika produk adalah perangkat elektronik, klien mungkin merasa kesulitan untuk menggunakannya; dalam hal ini bagian pemasaran dapat membantu dengan memberikan petunjuk cara penggunaannya. Divisi pemasaran juga dapat memastikan dan membantu jika ada masalah atau kerusakan pada produk, memastikan bahwa itu berfungsi secara efektif. (Telagawathi, 2017)

Bagian-bagian Dalam Pemasaran Pemasaran terbagi dalam beberapa jenis yaitu:

1. Untuk menjual sesuatu, sebuah perusahaan harus memiliki target pasar, yang membawa kita ke branding. Bisnis dapat mengembangkan branding yang dapat dengan mudah diingat atau dikenali oleh publik untuk membuat produk dikenal oleh komunitas yang lebih besar. Kelangsungan bisnis jangka panjang korporasi akan didukung melalui branding. Yang ditonjolkan dalam branding adalah nama, logo, atau slogan yang dapat dengan cepat diingat oleh masyarakat umum.
2. Periklanan. Ada beberapa cara untuk beriklan, antara lain siaran di radio, televisi, YouTube, dan platform lainnya. Salah satu jenis iklan berbayar yang sangat berhasil dalam mempromosikan barang-barang kami ke audiens yang lebih besar adalah iklan siaran.
3. Pemasaran di multi-level. Pemasaran berjenjang adalah bentuk penjualan langsung yang melibatkan sejumlah besar peserta dan memungkinkan bisnis untuk merekrut dan menjual barang-barang mereka. Di sini, staf penjualan atau pemasaran akan diberi kompensasi atas bantuan mereka dalam menjual atau memasarkan barang-barang kami.
4. Internet. Saat ini, mendapatkan online cukup sederhana. Untuk mencari informasi, hampir setiap orang harus memanfaatkan internet. Untuk itu, kita bisa memasarkan produk kita secara online. Kami juga dapat berkomunikasi dengan audiens yang lebih

besar secara online, tidak hanya di Indonesia tetapi juga di banyak negara lain. Kita bisa mengiklankan sesuatu secara online melalui website, email, atau iklan. (Iswanto dkk., 2020)

KESIMPULAN

Bentuk Pengabdian kepada Warga atau Masyarakat Desa Ambal yang dilakukan oleh Mahasiswa KKN 50 UIN Saizu sebagai Tim Pelaksana dan kepada Petani Buah Salak di Desa Ambal tepatnya Dusun Klesem Kecamatan Karangobar dengan tujuan memberikan pengetahuan akan manfaat Buah Salak dan meningkatkan keterampilan warga Desa Ambal dalam mengelola buah salak menjadi sesuatu hal yang baru atau inovasi, serta mampu memberikan hasil yang memuaskan dengan dibuktikan nya hasil praktek Ibu;Ibu Dusun Klesem yang sudah sesuai dengan kriteria produk layak untuk dikonsumsi dan dipasarkan, sehingga terjadilah roda perputaran perekonomian di Desa Ambal dengan mengandalkan SDA utamanya yaitu Buah Salak (Salacca). Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi para petani buah salak jika dari masyarakat yang memegang kebijakan atas program di Desa Ambal terus ditingkatkan inovasi dan kreativitasnya dalam mengelola produk, kemasan atau packaging dan area pemasaran dari Dodol Salak tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Hariadi, S. S. (2007). MODEL PEMBERDAYAAN PETANI SALAK MENJADI “PENELITI” DAN “PENYULUH SWADAYA.” *PIRAMIDA*. <https://jurnal.harianregional.com/index.php/piramida/article/view/2967>
- Iswanto, I., Shomad, M. A., Raharja, N. M., & Maarif, L. (2020). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PENGOLAHAN SALAK PONDOH DI DUSUN SIBOLONG. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*. <https://doi.org/10.18196/ppm.38.339>
- Matondang, Z. P. (2022). PEMBERDAYAAN PETANI SALAK OLEH DINAS PERTANIAN DI DESA SIGUCI KECAMATAN SINEMBAH TANJUNG MUDA HILIR KABUPATEN DELI SERDANG PROVINSI SUMATERA UTARA [Diploma, Institut Pemerintahan Dalam Negeri]. <http://eprints.ipdn.ac.id/8444/>
- Monica, D. A., Widowati, N., & Maesaroh, M. (2021). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DALAM PENGELOLAAN SALAK DI DESA NGARGOSOKO, KECAMATAN SRUMBUNG, KABUPATEN MAGELANG. *Journal of Public Policy and Management Review*, 10(2), 178–185. <https://doi.org/10.14710/jppmr.v10i2.30647>
- Nurhayati, A. (2020). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kelompok Tani Salak Melalui Pelatihan Pengolahan Buah Salak di Desa Brambang Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan. *Soeropati*, 2(2), 127–140. <https://doi.org/10.35891/js.v2i2.2065>
- Setiawan, A. N., & Dewi, S. S. (2016). Pemberdayaan Kelompok Aisyiyah dalam Pengelolaan Salak Pondoh di Kecamatan Turi, Sleman. *Berdikari: Jurnal Inovasi Dan Penerapan Ipteks*, 4(2), 63–72. <https://doi.org/10.18196/bdr.427>
- Sulaiman, I. (2021). *Pengemasan dan Penyimpanan Produk Bahan Pangan*. Syiah Kuala University Press.
- Sulestiani, A., Rianto, B., & Ambarwati, A. (2021). PEMBERDAYAAN EKONOMI KELOMPOK TANI BINA SEJAHTERA MELALUI DISEMINASI PENGALENGAN SALAK SECARA HERMETIS, DI DESA KARANGAN KAB. TRENGGALEK. *Prosiding Seminar Nasional & Call for Paper - PUSAT STUDI GENDER & INKLUSI SOSIAL*, 8(1), 487–495. <https://doi.org/10.38156/gesi.v8i1.111>
- Suprpto, A. (2013). ANALISIS ASPEK PASAR DAN PEMASARAN PENDIRIAN INDUSTRI DODOL SALAK SKALA KECIL DI KABUPATEN BANJARNEGARA. *Agritech: Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 15(1), Article 1. <https://doi.org/10.30595/agritech.v15i1.1001>

Telagawathi, N. L. S. (2017). PEMBERDAYAAN USAHA RUMAH TANGGA OLAHAN BUAH SALAK SRADHA DI KABUPATEN KARANGASEM BALI. *WIDYA LAKSANA*, 6(2), 130–135. <https://doi.org/10.23887/jwl.v6i2.11312>