

ISBN : 978-979-562-028-0

# PROSIDING SEMINAR NASIONAL

Dalam Rangka Dies Natalis Ke-49  
Universitas Negeri Yogyakarta



## "Optimalisasi Penelitian dan PPM untuk Pencerahan dan Kemandirian Bangsa"

### Penyunting:

Prof. Dr. Sudji Munadi

Prof. Dr. Sri Atun

Apri Nuryanto, MT.

Penny Rahmawaty, M.Si.

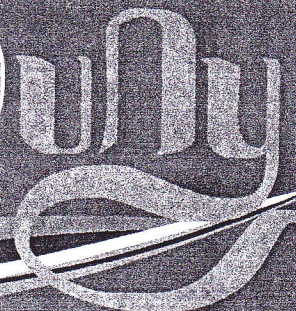
Dyah Respati Suryo Sumunar, M.Si.

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) UNY

*bekerjasama dengan*

Masyarakat Penelitian Pendidikan Indonesia (MPPPI)

2013



# Prosiding Seminar Nasional

Dalam rangka Dies Natalis ke-49 Universitas Negeri Yogyakarta

## Optimalisasi Penelitian dan PPM untuk Pencerahan dan Kemandirian Bangsa

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang  
*All right reserved*  
2013  
ISBN: 978-979-562-028-0

Peyunting:

Prof. Dr. Sudji Munadi  
Prof. Dr. Sri Atun  
Apri Nuryanto, MT.  
Penny Rahmawaty, M.Si.  
Dyah Respati Suryo Sumunar, M.Si.

Diterbitkan oleh:

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM)  
Universitas Negeri Yogyakarta

Alamat Penerbit:

Karangmalang, Yogyakarta. 55281.  
Telp. (0274) 550840, 555682 - Fax. (0274) 518617  
Website: [lppm.uny.ac.id](http://lppm.uny.ac.id)

### Perpustakaan Nasional / Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Optimalisasi Penelitian dan PPM untuk Pencerahan dan Kemandirian Bangsa  
; editor, Apri Nuryanto, Penny Rahmawaty, Dyah Respati SS –cet.1-  
;Yogyakarta: LPPM UNY  
xiii, 1119 hal, 11 cm.

ISBN: 978-979-562-028-0

1. Optimalisasi Penelitian dan PPM untuk Pencerahan dan Kemandirian Bangsa  
I. Apri Nuryanto II. Penny Rahmawaty III. Dyah Respati SS

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN  
YOGYAKARTA, 23 OKT 2013

WAKIL DEKAN II  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA



DR. DWI RAHDIYANTA  
NIP. 19620215 198601 1 002

B6

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur dipanjatkan kehadirat Allah Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan hidayah yang telah diberikan kepada kita semua, sehingga buku Prosiding Seminar Nasional hasil penelitian dan gelar produk program pengabdian kepada masyarakat pada tanggal 7 dan 8 Mei 2013 di Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Negeri Yogyakarta (LPPM – UNY) dapat terwujud.

Buku prosiding tersebut memuat sejumlah artikel hasil penelitian dan program pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan oleh Bapak/Ibu dosen UNY dan perguruan tinggi lain, serta mahasiswa yang dikumpulkan dan ditata oleh tim dalam kepanitiaan seminar nasional dan gelar produk program pengabdian kepada masyarakat tersebut. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini perkenankan kami mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor UNY, Bapak Prof. Dr. Rochmat Wahab, M. Pd., MA. yang telah memfasilitasi semua kegiatan seminar nasional dan gelar produk program pengabdian kepada masyarakat ini.
2. Bapak/Ibu segenap panitia seminar nasional dan gelar produk program pengabdian kepada masyarakat, yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pemikirannya demi suksesnya kegiatan ini.
3. Bapak/Ibu dosen dan mahasiswa penyumbang artikel hasil penelitian dan program pengabdian kepada masyarakat dalam kegiatan ini.

Semoga buku prosiding ini dapat memberi kemanfaatan bagi kita semua, untuk kepentingan pengembangan ilmu, teknologi, seni, budaya, dan olah raga. Di samping itu, diharapkan juga dapat menjadi referensi bagi upaya pembangunan bangsa dan negara.

Terakhir, tiada gading yang tak retak. Mohon maaf jika ada hal-hal yang kurang berkenan. Saran dan kritik yang membangun tetap kami tunggu demi kesempurnaan buku prosiding ini.

Yogyakarta, 4 Mei 2013  
Ketua,

Prof. Dr. Anik Ghufron  
NIP. 19621111 198803 1 001

**Makalah Pendamping: Bidang Pengabdian kepada Masyarakat**

No	JUDUL	Hal
1.	Pelatihan Kreativitas Relief Was Sebagai Media Pembelajaran Di Raudhatul Athfal <i>Oleh : Drs. Suwarna, M.Pd (FBS UNY)</i> .....	911
2.	Pelatihan Proses Kalibrasi Alat Ukur Sebagai Penunjang dalam Pembelajaran Praktik Pemesinan Bagi Guru SMK se-Daerah Istimewa Yogyakarta <i>Oleh : Thomas Sukardi, Edy Purnomo, Paryanto (Fakultas Teknik UNY)</i> .....	924
3.	Pelatihan Pembuatan Alat Pengusir Nyamuk Elektronik Berbahan Baku Limbah Mouse di Kecamatan Kokap, Kabupaten Kulon Progo <i>Oleh : Zamtinah &amp; Heri Nurrohman (Fakultas Teknik UNY)</i> .....	933
4.	Pelatihan Penelitian Tindakan Kelas Sebagai Upaya Pencerahan Dan Kemandirian Guru <i>Oleh : Umi Rochayati (Universitas Negeri Yogyakarta)</i> .....	945
5.	Pelatihan Praktikum Suhu – Kalor Berbasis Teknologi Voice Thermometer Equipment Untuk Siswa Penyandang Tuna Netra Dan Tuna Rungu <i>Oleh : Juli Astono, Budi Purwanto, Dadan Rosana (FMIPA UNY)</i> .....	955
6.	Standing Crosscard Bagi Kelompok Pengrajin Figura <i>Oleh : Zulyati dan Lie Liana (UNISBANK Semarang)</i> .....	966
7.	Peningkatan Berkesenian Bagi Masyarakat Desa Kaliurang Pasca Erupsi Merapi <i>Oleh : Ni Nyoman Seritati, Trie Wahyuni, Titik Agustin (Fakultas Bahasa dan Seni UNY)</i> .....	975
8.	Peningkatan Produktifitas Dan Diversifikasi Produk Olahan Salak Dalam Upaya Recovery Pasca Erupsi Merapi <i>Oleh : Prihastuti Ekawatiningsih, M.Pd, Sutriyati Purwanti, Rizqie Auliana (FT UNY)</i> .....	986
9.	Budidaya Jamur Tiram (Pleuretus.Sp) Sebagai Alternatif Usaha Bagi Masyarakat Korban Erupsi Merapi Di Dusun Pandan, Wukirsari, Cangkringan, Sleman, DIY <i>Oleh : Siti Umniyatie, Astuti, Drajat Pramjadi dan Victoria Henuhili</i> .....	994
10.	Penyediaan Instalasi Air Bersih Dengan Teknologi Gravitasi Dan Pemanfaatan Air Limbah Rumah Tangga Untuk Budidaya Ikan Bagi Warga Korban Erupsi Merapi <i>Oleh : Endaryanta, M.T. (FT UNY)</i> .....	1004
11.	MERANGKAI Enceng Gondok MERAH DEVISA <i>Oleh : Puji Lestari, M. Hum, Terry Irenewaty, M. Hum, Nur Hidayah, M. , M. Si, Kiromim Baroroh, M. Pd, Aan Ardian, S. Pd, Kun Sri Budiasih, M. Si (UNY)</i> .....	1012
12.	Upaya Penyuluhan dan Pemeliharaan Ayam Broiler yang Rendah Kolesterolnya untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Pasca Bencana Merapi di Dusun Batur Kepuharjo Cangkringan Sleman D.I. Yogyakarta <i>Oleh: Dr. Astuti, M.P, Triatmanto, M.Si, Himatul Hasanah, M. P, Ir. Suhandoyo, MS (FMIPA UNY)</i> .....	1020

## PENINGKATAN PRODUKTIFITAS DAN DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN SALAK DALAM UPAYA *RECOVERY* PASCA ERUPSI MERAPI

Prihastuti Ekawatiningsih, Sutriyati Purwanti, Rizqie Auliana  
*Jurusan PTBB, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta*

*Hp. 08122752922*

### ABSTRAK

Upaya peningkatan produktifitas dan diversifikasi produk olahan salak dapat ditempuh melalui: 1) Pelatihan untuk menumbuhkan/ membangkitkan kembali motivasi anggota kelompok melalui pemberian *achievement motivation training* (AMT); 2). Pemberian alih pengetahuan mitra dalam pengembangan olahan salak (diversifikasi produk) melalui rekayasa proses yaitu teknik pemilihan bahan dasar, teknik olah, keamanan makanan sampai mendapatkan ijin dari Dinas Kesehatan Kabupaten Sleman serta formulasi produk olahan salak yang tepat; 3). Peningkatan kualitas produk olahan salak melalui penggunaan peralatan proses produksi yang mendukung (alat pengering/*oven* dan *sealler* pengemas); 4). Peningkatan nilai tambah produk olahan salak dan pendapatan anggota asosiasi melalui diversifikasi produk (pembuatan produk baru bakpia salak aneka rasa); 5). Penataan sistem manajemen usaha untuk penyehatan organisasi.

Kegiatan IbM ini dilakukan pada bulan April sampai November 2012. Adapun tempat kegiatan adalah UKM APPSI dan UKM Pandan Wangi, Jalan Perum Gamasari, Turi, Sleman, Yogyakarta. Kegiatan diberikan dalam bentuk pelatihan dan bantuan peralatan kepada 2 unit usaha (APPSI dan UKM Pandan Wangi). UKM Pandan Wangi merupakan salah satu unit usaha yang tergabung dalam APPSI. Sedangkan jumlah peserta yang menerima pelatihan adalah anggota APPSI baik perorangan maupun anggota kelompok UKM sebanyak 30 orang. Metode yang digunakan adalah: Ceramah, tanya jawab, permainan, *problem solving*, praktik/latihan. Penyajian data menggunakan Analisis Deskriptif.

Hasil kegiatan adalah sebagai berikut: 1) menumbuhkan kembali motivasi berwirausaha yang ditempuh melalui pengembangan usaha olahan salak berupa bakpia 2) meningkatkan kualitas produk dan diversifikasi produksi menuju P-IRT akan tetapi masih dalam upaya memperoleh ijin dari Dinas Kesehatan, dan 3) penataan sistem manajemen usaha untuk produksi maupun penjualan sehingga jangkauan pemasaran semakin luas dan mampu menerobos pasar wisata desa yang berada di sekeliling tempat usaha. Hasil yang diperoleh telah berhasil mengatasi permasalahan: 1) untuk menumbuhkan motivasi peserta dalam berwirausaha telah diberikan pelatihan motivasi (*achievement motivation training*), 2) untuk penguatan produk telah dilakukan pelatihan untuk memperbaiki performa produk, perintisan ijin dinkes dan industri, serta untuk peningkatan produksi telah diberikan peralatan produksi skala industri (alat yang diberikan berupa oven untuk mengoven bakpia) dengan kapasitas 300 biji sekali pengovenan, dan 3) untuk memperbaiki sistem manajemen telah diberikan pelatihan penataan sistem manajemen agar lebih profesional melalui perbaikan pembukuan dan pencatatan agar lebih tertib.

**Kata kunci:** *salak, bakpia, recovery*

## PENDAHULUAN

Pemerintah daerah Kabupaten Sleman, melalui rencana strategis (*Renstra*) menetapkan Kecamatan Turi sebagai pusat pengembangan kawasan Agropolitan. Salah satu program pengembangan kawasan tersebut adalah pembangunan dan pengembangan desa Agrowisata. Kegiatan-kegiatan yang dikembangkan untuk mewujudkan program tersebut, ditempuh melalui: pemekaran dan pengembangan kawasan agro wisata, promosi dan pemasaran agro wisata, pengembangan sentra produksi agribisnis dan pengembangan wisata pedesaan. Upaya tersebut ditujukan untuk meningkatkan pembangunan perekonomian di kawasan pedesaan dan pertanian (Anonim, 2004).

Berdasarkan Surat Keputusan Bupati Sleman no.110/SK.KDH/A/2004, menetapkan bahwa Kecamatan Turi sebagai pusat pengembangan kawasan Agropolitan dengan tanaman salak sebagai jenis tanaman unggulan. Untuk itu di dalam *master plan* Agropolitan 2005-2009 menetapkan bahwa salah satu sasaran program adalah pengembangan agribisnis dan agroindustri yang ditempuh melalui diversifikasi salak, pelatihan pengolahan produk atau diversifikasi sekunder serta penguatan modal dan teknologi (Anonim: 2004).

Sebagai produk hortikultura yang biasanya dipanen dalam kondisi segar, salak merupakan pangan yang mudah mengalami kerusakan (*perishable*) baik secara mekanis, fisik, fisiologis, maupun mikrobiologis. Akibatnya salak tidak bisa disimpan dalam waktu yang panjang sebagai buah segar. Untuk mengatasi hal tersebut diperlukan berbagai macam cara pengolahan salak menjadi produk yang lebih awet sekaligus memiliki nilai jual tinggi sehingga pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan ekonomi masyarakat.

Ada beberapa hal yang direkomendasikan dalam program *master plan* Agropolitan Kabupaten Sleman, diantaranya berkaitan dengan penanganan pasca panen dan diversifikasi sekunder. Upaya diversifikasi yang berjalan selama ini masih cenderung kepada diversifikasi primer, yaitu: produk pertanian dijual dalam keadaan segar. Penanganan komoditas pertanian dalam hal ini sudah dilakukan dengan cara yang sederhana melalui *grading* atau *sortasi* dan pengemasan.

Diversifikasi sekunder dengan pengolahan produk yang menempatkan komoditas pertanian termasuk salak sebagai bahan baku atau material yang dapat diolah lebih lanjut masih sangat terbatas. Salah satu upaya yang dilakukan untuk menangani Pasca Panen komoditas pertanian (salak) telah dilakukan oleh sebuah asosiasi atau perkumpulan petani dan pedagang salak yang tegabung dalam Asosiasi Petani dan Pedagang Salak Indo Merapi (APPSI). APPSI mulai didirikan pada tahun 2006 dengan beranggotakan 50 orang, yang dipimpin oleh Bapak Surya Agung, S.T. Asosiasi ini didirikan di Desa Wonokerto, Kecamatan Turi, Sleman, Yogyakarta dengan tujuan untuk mewadahi para petani dan pedagang salak agar dapat menjual hasil pertaniannya dengan harga yang layak, sehingga para petani tidak mengalami kerugian akibat permainan para pedagang yang tidak bertanggung jawab.

Hasil panen berupa salak yang berasal dari petani ditampung dalam asosiasi ini, untuk selanjutnya dipasarkan ke luar daerah dan bahkan dijadikan sebagai komoditas ekspor. Disamping menjual salak dalam kondisi segar, kegiatan dalam asosiasi ini juga mengembangkan diversifikasi pengolahan salak seperti: wajik salak, suwar-suwir salak, selai salak, kripik salak dan dodol salak. Produk tersebut selama ini dijadikan sebagai buah tangan

dan sebagai produk unggulan daerah. Pengolahan salak tersebut dilakukan oleh kelompok "UMKM Ibu Wartini, UMKM Ibu Seharti, UMKM Ibu Puri, UMKM Pandan Wangi, UMKM Bapak Sarno, UMKM Pratista Desa Wisata".

Peluang diversifikasi sekunder untuk pengembangan aneka olahan salak di wilayah Kecamatan Turi mempunyai prospek yang cukup baik, karena di wilayah tersebut sedang giat-giatnya diadakan pengembangan kawasan agro wisata dan wisata desa untuk mendukung pengembangan Agropolitan Kabupaten Sleman, seperti: Agro Wisata salak pondoh di Dusun Gadung, Kampong Sejarah di Dusun Kelor, Pratista Desa Wisata Kembangarum, Trisik Asri, Agro Wisata Trumpon dan Agro Wisata Tunggularum, dan Desa Wisata Dukuh. Dengan demikian produk diversifikasi hasil olahan salak dapat dijadikan sebagai cinderamasa yang *marketable*, menjadi produk yang unggul dan memiliki *unique selling points (USP)*, sehingga menghasilkan keunggulan bersaing (*competitive advantage*).

Berdasarkan hasil observasi awal diketahui bahwa kegiatan yang dilakukan oleh anggota APPSI sudah berjalan lancar seperti ekspor salak segar yang dilakukan dua kali dalam seminggu dengan tujuan Malaysia dan Singapura. Jumlah komoditi ekspor tersebut mencapai 5-10 ton per minggu dengan omset antara 20-30 juta rupiah. Disamping kegiatan ekspor salak segar untuk memanfaatkan salak sortasi kemudian dibuat produk olahan salak sehingga produk lebih awet dan dapat digunakan untuk meningkatkan nilai jualnya. Produk olahan salak tersebut dipasarkan di obyek-obyek wisata desa yang ada di wilayah kecamatan Turi. Adapun omset yang didapatkan perbulan mencapai kisaran 5-10 juta rupiah. Pemasaran produk ditangani secara kelompok dalam asosiasi tersebut, sehingga administrasi dapat dikontrol dengan mudah. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kegiatan asosiasi tersebut dapat memberikan dampak positif bagi anggotanya. Para anggota dapat menjual salak segar dengan harga terstandar dan dapat menjual hasil olahan produk yang dikelola secara bersama-sama dalam keanggotaan APPSI.

Pada bulan November 2010, terjadi bencana alam letusan Gunung Merapi, yang melanda wilayah Kecamatan Turi. Akibatnya usaha yang sudah dirintis dan berjalan bertahun-tahun sekarang ini berjalan tertatih-tatih. Bencana alam letusan Gunung Merapi membawa dampak yang cukup signifikan terhadap kehidupan perekonomian daerah yang berada di wilayah bahaya Merapi karena lokasi kegiatan atau asosiasi ini berada pada radius 10 km dari puncak Merapi. Pada saat ini kondisi kelompok tersebut masih lemah dan baru mulai bangkit untuk mengembalikan kegiatan-kegiatan tersebut dapat berjalan lancar seperti sebelum terjadi bencana. Pada saat ini juga mulai dirintis coffee kebun (Omah Salak) dan mini market untuk show room pemasaran produk.

Namun demikian proses *recovery* tersebut dalam perkembangannya masih memerlukan pembinaan dan pendampingan secara intensif agar kualitasnya baik dan dapat menumbuhkan rasa percaya diri dan semangat untuk bangkit. Pada saat ini permasalahan yang sangat urgent dihadapi oleh kelompok asosiasi adalah keterbatasan motivasi untuk berwirausaha, peningkatan kualitas produk (diversifikasi produk olahan), manajemen usaha, dan peralatan produksi.

Berdasarkan uraian di atas, dalam kegiatan **I<sub>b</sub>M** ini dicoba alternatif lain dalam upaya meningkatkan motivasi berwirausaha dan peningkatan kualitas produksi bagi anggota APPSI. Adapun peningkatan yang akan diterapkan dalam kegiatan **I<sub>b</sub>M** ini adalah peningkatan motivasi

berwirausaha (AMT), pengolahan produk atau diversifikasi produk olahan dengan biaya yang murah, sederhana dalam proses dan banyak ditangani tenaga manusia, serta manajemen usaha. Adapun pengolahan yang dimaksud adalah pengembangan produk olahan salak ke arah diversifikasi dengan harapan dapat meningkatkan kualitas, kuantitas dan pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan masyarakat petani dan pedagang salak di kelompok APPSI. Selain itu diharapkan dapat memperluas produksi, jangkauan pemasaran serta dapat mendukung pengembangan wisata desa di wilayah Kecamatan Turi, dengan pengembangan Agro wisatanya sehingga dapat dijadikan sebagai produk unggulan daerah.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra kelompok Assosiasi Petani dan Pedagang Salak Indo Merapi untuk mengembangkan usaha pasca erupsi Merapi dapat dikelompokkan menjadi tiga. **Permasalahan pertama** yaitu menumbuhkan kembali motivasi berwirausaha; . **Permasalahan kedua** adalah kualitas produk yang masih perlu ditingkatkan dan diversifikasi produksi menuju P-IRT. **Permasalahan ketiga** adalah penataan sistem manajemen usaha untuk produksi maupun penjualan sehingga jangkauan pemasaran semakin luas dan mampu menerobos pasar wisata desa yang berada di sekeliling tempat usaha. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra maka kegiatan **I<sub>b</sub>M** ini memiliki tujuan:

1. Memberikan pelatihan untuk menumbuhkan/membangkitkan kembali motivasi anggota kelompok melalui pemberian *achievement motivation training* (AMT).
2. Memberikan alih pengetahuan mitra dalam pengembangan olahan salak (diversifikasi produk) melalui rekayasa proses yaitu teknik pemilihan bahan dasar, teknik olah, keamanan makanan sampai mendapatkan ijin dari Dinas Kesehatan Kabupaten Sleman serta formulasi produk olahan salak yang tepat.
3. Meningkatkan kualitas produk olahan salak melalui penggunaan peralatan proses produksi yang mendukung (alat pengering/*oven* dan *sealler* pengemas).
4. Meningkatkan nilai tambah produk olahan salak dan pendapatan anggota assosiasi melalui diversifikasi produk (pembuatan produk baru bakpia salak aneka rasa).
5. Menata sistem manajemen usaha untuk penyehatan organisasi.

Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok APPSI di Kecamatan Turi dalam upaya *recovery* pasca erupsi dapat ditanggulangi dengan melihat kekuatan produk yang dihasilkan serta manfaat diadakannya kegiatan ini, antara lain

#### **1. Daya saing produk makanan olahan salak yang dihasilkan**

Ditinjau dari penjualan setiap hari sebelum erupsi maka produk olahan yang dijual memiliki ciri khas tersendiri sebagai cinder rasa. Dengan demikian produk memiliki kekuatan dalam daya saing dengan produk olahan sejenis yang dijual di tempat lain. Bahkan sebenarnya permintaan pasar (konsumen) terus meningkat hal ini terlihat dari jumlah pesanan yang terus bertambah bagi kelompok produsen makanan olahan. Hal ini dibuktikan dengan jumlah wisatawan yang datang ke desa wisata di wilayah Kecamatan Turi semakin meningkat. Dengan adanya usaha pembuatan makanan olahan berbasis salak ini telah ikut memberdayakan perempuan di sektor ekonomi sebagai pendukung ekonomi keluarga, sekaligus menekan angka pengangguran. Ditinjau dari sisi harga produk ini harganya bersaing dengan produk cinder rasa sejenisnya maka permintaan yang semakin meningkat dan harga terjangkau oleh semua lapisan masyarakat. Kelancaran usaha ini memiliki dukungan potensi lokal yang cukup tersedia yaitu bahan baku yang mudah diperoleh karena tanaman salak banyak dibudidayakan di wilayah Turi.



## 2. Potensi pasar

Pangsa pasar dari makanan olahan salak ini cukup besar dan sangat potensial untuk dikembangkan. Hal ini dengan melihat fakta bahwa rata-rata penjualan per hari yang cukup tinggi bahkan permintaan selalu meningkat, omset penjualan mencapai rata-rata Rp. 3.500.000 per hari untuk hari. Ketersediaan bahan baku juga tersedia sehingga produksi makanan olahan salak ini dapat terus dilakukan untuk pengembangan usaha melalui perbaikan kualitas produk, rekayasa proses, diversifikasi produk, dan perijinan dari Dinas Kesehatan (P-IRT). Kepada anggota perlu ditekankan tentang materi motivasi, kualitas produk, dan kewirausahaan sehingga mereka bangkit kembali untuk menata perekonomian yang terpuruk oleh adanya bencana alam.

## 3. Tempat penjualan

Lokasi penjualan tepat berada di tepi jalan raya sehingga mudah dijangkau dan dicari oleh konsumen/wisatawan yang berasal dari luar daerah. Tempat penjualan makanan olahan salak ini belum banyak mempunyai saingan, sehingga cukup prospektif untuk dikembangkan.

## 4. Harga jual

Strategi harga jual makanan olahan ini menggunakan *price penetration*, yaitu harga yang sangat terjangkau sekitar Rp. 7.000 sampai Rp 15.000 per pack. Harga ini memungkinkan setiap wisatawan/konsumen yang datang untuk membeli produk olahan sebagai buah tangan (oleh-oleh) dan juga menjadi cinderamasa yang khas.

## METODE

Melihat kekuatan produk maka penyelesaian masalah yang akan dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh kelompok asosiasi ini terdiri dari: 1) penumbuhan kembali motivasi berwirausaha, 2) peningkatan kualitas dan produktivitas melalui perolehan ijin P-IRT dan penambahan peralatan produksi (oven dan sealer pengemas), serta penataan sistem manajemen usaha. Untuk mencapai tujuan tersebut maka dipilih metode dalam kegiatan ini antara lain:

### a. Menumbuhkan Motivasi Berwirausaha

Upaya ini dilakukan dengan memberikan pelatihan untuk menumbuhkan atau membangkitkan kembali motivasi anggota kelompok melalui pemberian *achievement motivation training (AMT)*.

### b. Peningkatan kualitas dan produktivitas

Dilakukan dengan cara perbaikan kualitas produk agar jumlah produksi dapat bertambah baik kualitas maupun jenis memenuhi permintaan konsumen. Upaya ini dilakukan dengan memperhatikan ketersediaan bahan baku dan penambahan peralatan produksi (**alat pengering/oven**) agar produk yang dihasilkan sesuai dengan target konsumen. Meningkatkan nilai tambah makanan olahan salak dan pendapatan anggota melalui diversifikasi produk (bakpia salak dengan variasi rasa). Oleh karena itu anggota perlu belajar tentang pemilihan bahan dasar untuk pembuatan makanan olahan, teknik olah, keamanan makanan (perolehan ijin Dinkes P-IRT) serta pengembangan (*formulasi*) produk makanan olahan.

### c. Penataan sistem manajemen usaha

Dilakukan untuk penyehatan usaha melalui pelatihan pengembangan manajemen, dengan materi: pembukuan keuangan, pengelolaan bahan baku dan peralatan, kontrol penerimaan

produk olahan oleh penjual dan peningkatan sistem kerja. Pelatihan ini diikuti oleh anggota sebanyak 30 orang.

Adapun target luaran yang diharapkan adalah:

1. Meningkatnya motivasi berwirausaha pada anggota asosiasi/mitra melalui pemberian *achievement motivation training* (AMT).
2. Meningkatnya pengetahuan mitra dalam pengolahan produk olahan salak berkaitan dengan: teknik pemilihan bahan dasar, teknik penimbangan bahan, teknik pencampuran, teknik olah, keamanan makanan serta formulasi produk makanan.
3. Meningkatnya kualitas makanan olahan dengan penambahan peralatan proses produksi yang mendukung (alat pengering/*oven* dan *sealer*).
4. Meningkatnya nilai tambah makanan olahan dengan variasi produk (pembuatan bakpia salak sebagai bentuk pengembangan dari makanan cinderamasa khas Yogyakarta dan pendapatan anggota asosiasi).
5. Peningkatan kemampuan anggota asosiasi sebagai hasil pelatihan dalam hal :
  - a. Pengetahuan bahan makanan yang berkualitas.
  - b. Pengetahuan tentang keamanan makanan.
  - c. Pengembangan produk makanan olahan menjadi makanan yang bermutu dan aman dikonsumsi (Memperoleh Ijin Dinkes P-IRT).
  - d. Pengolahan makanan sebagai bentuk diversifikasi produk (pembuatan produk baru berbasis makanan khas Yogyakarta).
6. Tertatanya manajemen usaha dengan dilengkapi pembukuan keuangan, pembukuan bahan dan peralatan.
7. Dampak sosial ekonomi yang ditargetkan: Meningkatkan kualitas SDM, meningkatkan penghasilan masyarakat, membuka lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan asli daerah (PAD).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada dasarnya kegiatan *IM* dapat terlaksana sesuai dengan rencana. Motivasi berwirausaha dari anggota Asosiasi Petani dan Pedagang Salak Indo Merapi (APPSI), senantiasa perlu ditindaklanjuti dalam bentuk membuka atau memberdayakan kembali usaha yang sempat terhenti saat erupsi Merapi. Memulai merintis usaha baru yang untuk selanjutnya dikembangkan, sehingga motivasi tidak hanya tumbuh sesaat (pada saat ada kegiatan saja). Pada tahapan ini motivasi mulai muncul kembali ditandai dengan adanya aktivitas yang dilakukan oleh anggota asosiasi untuk mengembangkan kembali bakpia salak. Bakpia salak yang dibuat sudah mulai dipasarkan kembali melalui kegiatan-kegiatan wisata kebun yang kembali semarak, bahkan di Kelompok APPSI mulai dikembangkan kegiatan pelatihan pembuatan bakpia salak untuk anak-anak sekolah. Mereka berlatih keterampilan untuk membuat olahan bakpia salak dari membuat isinya, membentuk dan mengoven bakpia.

Peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam olahan salak berkaitan dengan: pemilihan bahan dasar yang berkualitas, teknik olah, formulasi pengembangan atau diversifikasi produk olahan salak (bakpia salak), dan keamanan makanan. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan tersebut seharusnya benar-benar direalisasikan dalam memproduksi, sehingga produk yang dihasilkan dapat sesuai dengan yang diharapkan konsumen.

Peningkatan kualitas produk dengan adanya penambahan alat berupa oven, sehingga menghasilkan kulit bakpia yang lebih lembut dan tidak keras. Untuk memperoleh hasil yang baik dan berkualitas bila perlu dengan melakukan praktik atau uji coba berulang-ulang sampai menemukan formula yang tepat dan bisa menjadi ciri khas serta punya nilai kompetitif dari produk yang dihasilkan. Proses pengajuan ijin kesehatan P-IRT berjalan (sudah mengikuti kegiatan pelatihan dan visitasi ke lokasi usaha) dan untuk selanjutnya bisa segera terealisasi.

Bakpia isi selai salak dan isi wajik salak sebagai hasil diversifikasi olahan salak masih perlu ditingkatkan baik dari sisi rasa bentuk maupun penampilan. Untuk mencapai kualitas produk yang baik diperlukan latihan keterampilan secara berulang-ulang dan terencana. Dengan demikian upaya perbaikan dapat tercapai dengan baik, karena pengalaman yang ada dijadikan sebagai dasar untuk memperbaiki kekurangan yang ada.

Perbaikan sistem manajemen usaha perlu komitmen bersama, karena tanpa komitmen bersama sulit dapat mewujudkan manajemen yang baik. Manajemen dalam hal ini menata ulang sistem pembukuan sederhana, mulai pada persiapan sampai pada hasil yang diharapkan.

Faktor pendorong sehingga kegiatan dapat berjalan dengan lancar adalah: 1) adanya kerjasama yang baik antara tim pelaksana kegiatan dengan perangkat desa setempat serta partisipasi aktif dan komitmen yang tinggi dari peserta pelatihan, 2) tersedianya bahan baku untuk pengembangan produk sehingga turut memberikan motivasi bagi peserta pelatihan untuk mengembangkan ke arah yang lebih baik 3) tempat usaha yang letaknya strategis sehingga sangat mendukung perluasan jaringan pemasaran.

Secara teknis tidak ada faktor penghambat artinya dari awal pelaksanaan kegiatan, penyusunan materi, dan evaluasi akhir dapat diselesaikan dengan baik. Kendala yang kita hadapi yaitu antara lain: 1) kesibukan waktu dari peserta sehingga koordinasi jadwal kegiatan sering berubah, 2) keterbatasan pekerja/karyawan yang bertugas menangani administrasi, sehingga pengadministrasian belum dapat dilaksanakan secara optimal.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Tumbuh dan meningkatnya motivasi berwirausaha dari anggota Asosiasi Petani dan Pedagang Salak Indo Merapi (APPSI), hal ini terlihat dari usaha yang dulu sempat terhenti sekarang mulai dirintis/diberdayakan kembali.
2. Meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan dalam olahan salak berkaitan dengan: pemilihan bahan makanan yang berkualitas, teknik olah, formulasi pengembangan/diversifikasi produk olahan salak (bakpia salak), dan keamanan makanan.
3. Meningkatnya kualitas produk dengan adanya penambahan alat berupa oven, sehingga menghasilkan kulit bakpia yang lebih lembut dan tidak keras. Proses pengajuan ijin kesehatan PI-RT berjalan (sudah mengikuti kegiatan pelatihan dan visitasi ke lokasi usaha).
4. Meningkatnya jenis produk olahan salak sebagai hasil diversifikasi yaitu bakpia isi selai salak dan isi wajik salak, yang tentunya diharapkan juga dapat meningkatkan pendapatan.
5. Perbaikan sistem manajemen usaha dalam hal: pembukuan keuangan, pengelolaan bahan baku dan peralatan, kontrol penerimaan produk olahan oleh penjual dan peningkatan

sistem kerja, sehingga dapat memperbaiki dan meningkatkan kinerja manajemen dan semua kegiatan serta transaksi terdokumentasi dengan baik.

#### **Saran**

1. Peserta kegiatan perlu senantiasa mengembangkan variasi olahan salak yang dibuat, untuk mengatasi kebosanan dan agar bisa tetap diterima konsumen.
2. Kerjasama dan komitmen antara petani anggota assosiasi dalam hal: kejujuran, kedisiplinan, saling tukar informasi dan komunikasi perlu ditingkatkan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- As'ad, M. (1998). *Kewiraswastaan*. Jakarta: Agung.
- Bart, P.H. (1981). *Pengertian memasak modern*. Yogyakarta: Nur Cahaya.
- Depdiknas. (2002). *Pola pelaksanaan pendidikan berorientasi kecakapan hidup (life skill) melalui pendekatan broad based education (BBE)*. Jakarta: Tim Broad Based Education.
- Hadi Susanto, D. (1984). *Pengantar ilmu pendidikan*. Yogyakarta: FIP IKIP Yogyakarta.
- Harsopranoto. (1987). *Bimbingan keterampilan kerja*. Jakarta: Departemen Sosial.
- Soleman, D. (1983). *Pengantar kepada teori dan praktik*. Semarang: IKIP Press.
- Tarmudji, T. (1996). *Prinsip-prinsip wirausaha*. Yogyakarta: Liberty.