

Analisis Pengolahan Biji Salak Menjadi Bubuk Kopi dari Limbah Toko Bolu Salak di Kota Padang Sidempuan

Silvia Annur Hasibuan^{1*}, Amelia², Monika Flora Manik³, Rini Khairani Harahap⁴, Rejosu Vanhot Sianturi⁵, Putri Kemala Dewi Lubis⁶

^{1,2,3,4,5,6}Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Jl. William Iskandar Ps. V, Kenangan Baru, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara.

E-mail: silvihasibuan2021@gmail.com

* Corresponding Author



<https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.3929>

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article history

Received: 01 Dec 2025

Revised: 07 Dec 2025

Accepted: 13 Dec 2025

Kata Kunci:

Biji Salak, Bubuk Kopi, Limbah, Inovasi Produk, Padang Sidempuan.

Keywords:

Salak Seeds, Coffee Powder, Waste, Product Innovation, Padang Sidempuan.

Penelitian ini bertujuan memanfaatkan limbah biji salak dari Toko Bolu Salak di Kota Padangsidempuan sebagai bahan baku pembuatan bubuk kopi yang memiliki nilai ekonomi dan potensi pasar. Limbah biji salak yang selama ini tidak dikelola berisiko menimbulkan pencemaran lingkungan, sehingga diperlukan pengolahan kreatif yang mampu memberikan nilai tambah. Penelitian menggunakan metode eksperimen yang dilengkapi dengan studi literatur dan wawancara. Proses pengolahan meliputi pembersihan, pengeringan, penyangraian, penghalusan, dan penyaringan hingga menghasilkan bubuk kopi dengan aroma khas dan tekstur yang layak konsumsi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biji salak memiliki kandungan antioksidan dan kadar kafein rendah, sehingga berpotensi menjadi alternatif minuman yang lebih sehat. Inovasi produk dilakukan melalui formulasi siap seduh, penggunaan kemasan saset rencengan, serta pengembangan varian botol siap minum. Respon masyarakat dan mahasiswa terhadap rasa, aroma, dan keunikan produk menunjukkan penerimaan yang positif. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengolahan biji salak menjadi bubuk kopi merupakan upaya yang efektif untuk mengurangi limbah organik sekaligus membuka peluang usaha berbasis kearifan lokal di Kota Padangsidempuan.

This study aims to utilize salak seed waste from Bolu Salak (a fruit cake shop) in Padangsidempuan City as a raw material for making coffee powder, which has economic value and market potential. Unmanaged salak seed waste poses a risk of environmental pollution, necessitating creative processing that can provide added value. The study used an experimental method supplemented by literature review and interviews. The processing process included cleaning, drying, roasting, grinding, and filtering to produce coffee powder with a distinctive aroma and a consumable texture. The results showed that salak seeds contain antioxidants and are low in caffeine, making them a potential healthier beverage alternative. Product innovation was carried out through a ready-to-brew formulation, the use of sachet packaging, and the development of a ready-to-drink bottle variant. Public and student responses to the product's taste, aroma, and uniqueness demonstrated positive acceptance. This study concludes that processing salak seeds into coffee powder is an effective way to reduce organic waste while opening up business opportunities based on local wisdom in Padangsidempuan City.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

How to Cite: Silvia Annur Hasibuan, et al (2025). Analisis Pengolahan Biji Salak Menjadi Bubuk Kopi dari Limbah Toko Bolu Salak di Kota Padang Sidempuan, 4(2). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.3929>

PENDAHULUAN

Kabupaten Tapanuli Selatan merupakan salah satu daerah yang berada di Provinsi Sumatera Utara memiliki potensi besar dalam sektor pertanian, khususnya komoditas salak Sidempuan yang menjadi ikon unggulan daerah tersebut. Kabupaten Tapanuli Selatan memiliki luas sebesar 4.352,86 km² didukung oleh beberapa kecamatan sentra produksi salak, yaitu Angkola Barat, Angkola Timur, dan

Angkola Selatan. Kecamatan Angkola Barat merupakan penghasil terbesar dengan luas perkebunan mencapai 17.666 hektare dengan produksi sekitar 397.485 ton/tahun, berkat kondisi geografisnya yang berada pada ketinggian 200–1.925 m dpl. Kecamatan Angkola Timur memiliki luas sebesar 192,60 km² juga mendukung pengembangan hortikultura, termasuk salak, meskipun dalam skala lebih kecil. Sementara itu, Kecamatan Angkola Selatan dengan luas 123,45 km² menghasilkan sekitar 10.485 ton salak per tahun dari total lahan 466 hektare. Ketiga kecamatan tersebut berkontribusi penting dalam menjaga ketersediaan dan keberlanjutan pasokan salak Sidempuan, baik di tingkat daerah maupun antarwilayah.

Buah salak memiliki tiga bagian utama, yaitu kulit buah, daging buah, dan biji. Dari keseluruhan bagian tersebut, sekitar 57–69% merupakan bagian yang dapat dikonsumsi secara langsung, sedangkan 31–43% sisanya terdiri atas bagian yang tidak dapat dimakan dan umumnya dianggap sebagai limbah, seperti kulit serta bijinya. Dalam perkembangannya, buah salak tidak hanya dikonsumsi dalam bentuk segar, tetapi juga telah diolah menjadi berbagai produk makanan komersial bernilai ekonomi tinggi, antara lain dodol salak, manisan salak, selai salak, keripik salak, bolu salak, dan es krim salak. Inovasi produk olahan tersebut membantu meningkatkan nilai tambah buah salak serta memperluas peluang pasar bagi para pelaku usaha dan petani. Namun demikian, kegiatan pengolahan buah salak juga menghasilkan limbah dalam jumlah besar, terutama berupa kulit dan biji salak (Windyari, 2022).

Berdasarkan penelitian oleh (Siregar & Sari, 2020) diketahui bahwa biji salak merupakan salah satu bagian buah yang menghasilkan limbah dalam jumlah besar. Biji salak menyumbang sekitar 30% dari total bobot buah, sedangkan kulitnya berkisar antara 10–14%. Dengan tingginya produksi salak di wilayah Padangsidempuan, volume limbah biji salak diperkirakan dapat mencapai 260–310 ton/tahun, jumlah yang sangat signifikan dan berpotensi mencemari lingkungan apabila tidak ditangani secara tepat. Kondisi ini menegaskan perlunya strategi pengelolaan limbah yang lebih kreatif, berkelanjutan, dan bernilai ekonomi. Salah satu pendekatan yang dinilai potensial adalah pemanfaatan biji salak sebagai bahan baku pembuatan produk minuman, seperti kopi biji salak yang tidak hanya dapat mengurangi limbah tetapi juga menghasilkan produk bernilai tambah tinggi.

Di Kota Padangsidempuan terdapat sebuah toko olahan pangan lokal, yang memanfaatkan buah salak sebagai bahan utama dalam pembuatan produk bolu salak. Dalam proses pengolahannya, toko ini hanya menggunakan daging buah salak sebagai bahan baku utama, sedangkan kulit dan biji salak yang merupakan bagian lain dari buah tersebut dibuang begitu saja karena dianggap tidak memiliki nilai guna. Kondisi ini menyebabkan terjadinya penumpukan limbah organik, khususnya biji dan kulit salak, yang apabila tidak dikelola dengan baik dapat menimbulkan masalah lingkungan seperti bau tidak sedap dan pencemaran di sekitar area produksi. Melihat fenomena tersebut, peneliti memiliki inisiatif untuk memanfaatkan limbah biji salak yang selama ini terbuang percuma menjadi produk olahan bernilai ekonomi, yaitu bubuk kopi biji salak. Pemanfaatan biji salak sebagai bahan dasar pembuatan kopi bukan hanya bertujuan untuk mengurangi jumlah limbah organik, tetapi juga untuk menciptakan inovasi produk baru yang dapat memberikan nilai tambah ekonomi bagi masyarakat serta membuka peluang usaha baru di sektor pengolahan hasil pertanian lokal. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya berkontribusi terhadap pengelolaan limbah secara produktif dan berkelanjutan, tetapi juga mendukung pengembangan ekonomi kreatif berbasis potensi lokal di Kota Padang Sidempuan.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Ariel Nico Ardila Kusumo et al., 2012) menunjukkan bahwa biji salak mengandung komponen gizi penting yang berpotensi dimanfaatkan sebagai bahan dasar pangan fungsional. Komposisi gizi yang ditemukan meliputi kadar air sebesar 54,84%, kandungan lemak 0,48%, kandungan protein 4,22%, serta karbohidrat sebanyak 38,9%. Selain kandungan gizi tersebut, berbagai penelitian lain juga menegaskan bahwa biji salak memiliki aktivitas biologis penting, terutama sebagai sumber antioksidan. Uji fitokimia menunjukkan bahwa biji salak mengandung senyawa flavonoid, tannin, dan alkaloid dengan jumlah yang kecil, semuanya dikenal berperan dalam aktivitas antioksidan dan kesehatan metabolik. Menurut Sahputra (2008), kandungan flavonoid pada ekstrak biji salak terbukti mampu menurunkan kadar glukosa darah, sehingga memiliki potensi sebagai agen antidiabetik alami (Sahputra, 2008). Sementara itu, penelitian oleh Fitriarningsih dkk. (2014) menemukan bahwa ekstrak etanol biji salak memiliki aktivitas antioksidan dengan nilai IC₅₀ sebesar 229,27 ± 6,35 µg/mL, yang mengindikasikan kemampuan menangkal radikal bebas dalam kategori sedang (Khasanah, 2016)

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh (W. Karta et al., 2015) menemukan Kafein yang terkandung dalam kopi biji salak sebesar 0,207%. Nilai ini lebih rendah dibandingkan dengan

kandungan kafein pada beberapa jenis kopi, seperti kopi moca 0,82%; kopi robusta jawa 1,48%; kopi arabika 1,16%; kopi liberica 2,19%; dan kopi instant 2,8 – 5,0%. Kandungan kafein pada kopi robusta 44,922 mg/kg (4,5 %) dan kopi luwak robusta 47,599 mg/kg (4,6%). Kandungan kafein yang rendah pada kopi biji salak tentunya dapat mengurangi efek negatif dari konsumsi kafein yang berlebihan, namun dapat menikmati kopi biji salak layaknya kopi. Kopi biji salak memiliki kandungan kapasitas antioksidan sebesar 436,91 mg/L GAEAC (*gallic acid equivalent antioxidant capacity*) dengan IC50% sebesar 9,37 mg/mL. Adanya antioksidan pada produk kopi biji salak sama dengan adanya antioksidan pada kopi yang sebenarnya seperti kopi luwak arabika dan kopi arabika dengan IC50 18,38 dan 15,51 (Ciptaningsih,2012).

METODE

Metode dalam penelitian ini menggunakan pendekatan eksperimen yang dipadukan dengan studi literatur serta wawancara untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif. Eksperimen dilakukan melalui serangkaian tahapan mulai dari pembersihan biji salak dari sisa daging buah, pengeringan untuk mengurangi kadar air, penyangraian guna membentuk aroma dan rasa khas, penggilingan menggunakan lesung hingga mencapai tingkat kehalusan tertentu, serta penyaringan untuk menghasilkan tekstur bubuk kopi yang seragam dan berkualitas. Setiap tahapan dalam eksperimen ini diamati dan dicatat secara sistematis untuk menilai perubahan fisik, aroma, warna, dan karakteristik bahan, yang kemudian dianalisis secara deskriptif untuk mengevaluasi mutu akhir produk. Menurut Pramono (2017) pendekatan eksperimen harus dilaksanakan dalam tahap-tahap yang terstruktur agar peneliti dapat menilai perubahan karakteristik bahan secara objektif (Pramono, 2020).

Studi literatur dilakukan untuk memperkuat pemahaman tentang kandungan kimia dan antioksidan biji salak, teknik pengolahan pangan berbasis bahan lokal, standar mutu kopi bubuk, dan kajian ekonomi kreatif terkait pemanfaatan limbah menjadi produk bernilai tambah. Melengkapi pendekatan tersebut, wawancara juga dilakukan dengan beberapa warga di sekitar kos tempat produksi bubuk kopi biji salak. Wawancara ini bertujuan untuk menggali sudut pandang praktis mengenai potensi pengembangan produk, tantangan yang dihadapi, serta peluang penerapan skala industri bubuk kopi dari limbah biji salak. Menurut (Sugiono, 2020) wawancara kualitatif memiliki kemampuan untuk memperkaya hasil penelitian karena memberikan informasi langsung dari pihak yang terdampak oleh objek penelitian. Melalui kombinasi metode tersebut, penelitian ini mampu menyajikan gambaran yang komprehensif mengenai prospek serta strategi pengolahan limbah biji salak menjadi alternatif bubuk kopi yang layak dan bernilai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses pengolahan biji salak yang berasal dari limbah produksi Toko Bolu Salak dari Kota Padang Sidempuan

Proses pengolahan biji salak yang berasal dari limbah produksi Toko Bolu Salak di Padangsidempuan bertujuan untuk memanfaatkan limbah biji salak menjadi produk bernilai tambah, salah satunya kopi biji salak. Penelitian (Putri et al., 2008) menunjukkan bahwa kopi biji salak berpotensi dikembangkan sebagai minuman fungsional karena mengandung senyawa antioksidan, sehingga tidak hanya menyehatkan tetapi juga mampu meningkatkan nilai ekonomis limbah biji salak yang sebelumnya belum dimanfaatkan secara optimal. Limbah biji salak dari Toko Bolu Salak Kenanga yang biasanya tidak terpakai dapat diolah menjadi kopi biji salak melalui serangkaian proses sederhana. Pemanfaatan ini memberikan nilai tambah ekonomi sekaligus mengurangi limbah produksi. Hasil pengolahan biji salak tersebut mampu menghasilkan bubuk kopi yang memiliki cita rasa khas, bebas kafein, dan berpotensi menjadi produk minuman lokal unggulan Kota Padangsidempuan.

Tahap proses pembuatan kopi biji salak dilakukan dengan terlebih dahulu mempersiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan. Alat-alat yang digunakan antara lain pisau, penggiling atau lesung, tempat pengering atau penjemur, wadah penyimpanan biji, kompor gas, alat penyaring, alat penyangrai seperti wajan, sendok, dan spatula. Bahan utamanya yaitu biji salak yang diperoleh dari sisa produksi bolu salak. Adapun pengolahan atau proses pembuatan biji salak limbah menjadi kopi dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:

Pertama-tama, dilakukan proses pembersihan biji salak dengan cara memisahkan biji dari sisa daging buahnya hingga benar-benar bersih.



Setelah dicuci bersih lalu dikeringkan selanjutnya setelah kering biji salak disangrai dengan api sedang, sampai menghitam dan garing dan mengeluarkan aroma dan rasa khas biji salaknya tercium.



Kemudian dilakukan proses penghalusan dengan menggunakan lesung, di mana biji salak yang telah disangrai ditumbuk hingga menjadi serbuk halus.



Setelah biji salak ditumbuk hingga menjadi bubuk halus seperti kopi pada umumnya, dilakukan proses penyaringan untuk memisahkan serbuk yang masih kasar dari serbuk yang halus.



Setelah proses pembuatan kopi biji salak telah selesai disimpan kedalam tempat tertutup seperti cup yang bersih dan tertutup rapat, lalu kopi biji salak siap dikonsumsi dengan tambahan gula dan susu maupun hanya bubuk saja dengan campuran es batu akan terasa lebih nikmat.



Strategi pemasaran produk bubuk kopi biji salak hasil olahan limbah Toko Bolu Salak dari Kota Padang Sidempuan

Strategi pemasaran merupakan bagian penting dalam kegiatan bisnis yang berfungsi sebagai landasan dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan penjualan melalui berbagai upaya untuk

memasarkan produk, barang, atau jasa secara efektif, di mana menurut William J. Stanton (2007) strategi pemasaran mencakup seluruh sistem yang berhubungan dengan proses perencanaan yang matang, penetapan harga yang sesuai dengan nilai produk, kegiatan promosi yang mampu menarik dan membujuk konsumen, serta mekanisme distribusi yang memastikan produk sampai kepada konsumen dengan cara yang tepat dan efisien, sehingga keseluruhan rangkaian aktivitas tersebut bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen baik yang sudah ada (aktual) maupun yang berpotensi menjadi pembeli di masa mendatang (Ana Siti Labibah et al., 2024).

Target Pemasaran

Di Indonesia, banyak sekali pecinta kopi sehingga target pemasaran bubuk kopi biji salak mencakup para penikmat minuman kopi yang ingin mencoba alternatif baru yang lebih sehat dan aman bagi tubuh, terutama bagi mereka yang sensitif terhadap kafein, seperti penderita maag, asam lambung, ibu hamil, dan individu yang mudah mengalami gangguan tidur. Bubuk kopi biji salak juga menargetkan pecinta minuman herbal yang mengutamakan gaya hidup sehat dan lebih memilih produk alami yang memiliki manfaat antioksidan, serta konsumen yang tertarik terhadap produk lokal khas daerah seperti Padangsidempuan yang menawarkan cita rasa unik dan berbeda dari kopi biasa.

Di sisi lain, targer pasar bubuk kopi biji salak juga mencakup para pelaku UMKM kuliner, kafe yang ingin menghadirkan menu minuman inovatif, wisatawan yang mencari oleh-oleh khas daerah, hingga masyarakat yang peduli lingkungan dan mendukung penggunaan bahan baku dari limbah bernilai tambah, sehingga keseluruhan target pemasaran ini menggambarkan bahwa bubuk kopi biji salak memiliki peluang besar untuk diterima oleh berbagai kalangan yang mengutamakan kesehatan, keunikan rasa, keberlanjutan, serta nilai budaya lokal.

Penetapan Harga

Penentuan harga pada bubuk kopi biji salak dilakukan melalui serangkaian pertimbangan strategis yang mencakup analisis biaya produksi, nilai keunikan produk, kondisi pasar, serta daya beli konsumen, di mana peneliti terlebih dahulu menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan mulai dari pengumpulan dan pembersihan biji salak, proses pengeringan, penyangraian, penggilingan, pengemasan, hingga distribusi, kemudian menambahkan margin keuntungan yang wajar agar usaha dapat terus berjalan secara berkelanjutan. Selanjutnya harga juga ditetapkan dengan memperhatikan nilai tambah yang ditawarkan, seperti kandungan antioksidan, sifat bebas kafein, serta keberlanjutan lingkungan, sehingga produk memiliki posisi unik yang dapat menarik segmen konsumen tertentu. Selain itu, penentuan harga turut disesuaikan dengan harga pasar kopi konvensional dan produk sejenis, agar bubuk kopi biji salak tetap kompetitif sekaligus menunjukkan kualitas premium yang berbeda dari kopi biasa.

Setelah kami melakukan percobaan membuat kopi tersebut diperkirakan modal yang kami keluarkan sebesar:

1. Biaya Produksi Kopi

Harga biji salak per 1 kg	= Rp. 7.000
Biaya lain-lain	= Rp. 6.000
Total biaya	= Rp. 7.000 + Rp. 6.000
	= Rp. 13.000
Hasil bubuk kopi	= 200 gram
Jadi biaya untuk menghasilkan 200 gram	= Rp. 13.000

2. Biaya per gram

Biaya 200 gram	= Rp. 13.000
Biaya per gram	= 13.000 / 200
	= Rp. 65/gram

3. Biaya untuk 25 gram

Biaya 25 gram	= 25 x 65
	= Rp. 1.625

Jadi modal murni untuk 25 gram = Rp. 1.625

4. Biaya gula

Gula ½ kilo	= Rp. 10.000 (500 gram gula)
Harga gula per gram	= Rp. 10.000 / 500

- = Rp. 20 / gram
5. Biaya untuk 16 gram
Biaya 16 gram = 16×20
= Rp. 320
6. Menentukan Harga Jual
Untuk keberlanjutan usaha, kami menambahkan margin keuntungan sebesar 40% dengan memperkirakan:
- Biaya kemasan
 - Tenaga/produksi
 - Biaya transportasi
- Modal untuk menghasilkan 25 gram bubuk kopi biji salak dan tambahan gula yaitu Rp. 1.625 + 320
Margin 40% x 1.945 = Rp. 778
Jadi harga jual 25 gram bubuk kopi biji salak dengan tambahan gula dalam 1 saset = Rp. 1.945 + 778
- = Rp. 2.723
= Rp. 3.000

Promosi Produk

Setelah melakukan penentuan harga, tahap selanjutnya harus dilakukan promosi terhadap produk agar lebih cepat diketahui oleh banyak orang. Menurut Tjiptono (2002), promosi merupakan bentuk komunikasi pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran tentang perusahaan serta produk agar mereka mau menerima, membeli, dan loyal terhadap produk tersebut (Sovania et al., 2021). Promosi bubuk kopi biji salak merupakan rangkaian kegiatan berjangka pendek maupun berjangka panjang yang bertujuan untuk membangun kesadaran konsumen, menumbuhkan minat, dan mendorong keputusan pembelian, sehingga produk ini tidak hanya dikenal tetapi juga dipercaya sebagai alternatif minuman sehat yang bernilai tambah, di mana upaya promosi dilakukan melalui dua jalur utama, yaitu pemasaran digital dan pemasaran offline.

Pada jalur digital marketing, peneliti memanfaatkan berbagai platform media sosial seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan WhatsApp untuk menghadirkan konten informatif dan menarik berupa video kreatif, foto produk yang menarik dan video proses pembuatan produk. Strategi ini menjadi sangat efektif dalam menjangkau generasi muda yang aktif di dunia digital dan responsif terhadap konten visual mengenai bubuk kopi biji salak. Sedangkan pada jalur aktivitas offline, upaya promosi diperkuat melalui keikutsertaan dalam bazar UMKM, pameran produk lokal, dan kolaborasi dengan kafe atau kedai kopi yang mendukung produk-produk daerah, sehingga konsumen dapat merasakan langsung aroma, cita rasa, serta karakter khas kopi biji salak, sekaligus membangun hubungan emosional yang lebih kuat antara produk dan pembeli melalui pengalaman mencicipi dan berinteraksi secara langsung.



Gambar 1. Bukti Akun Media Sosial

Pengembangan Inovasi dan Kreatifitas Produk Bubuk Kopi Biji Salak Berbasis Kearifan Lokal Di Kota Padangsidempuan

Produk limbah biji salak yang di olah menjadi bubuk kopi sebelumnya memang sudah ada diproduksi pada salah satu daerah di Jawa Timur tepatnya di kabupaten Bojonegoro, yang telah menghadirkan olahan biji salak sebagai minuman alternatif menyerupai kopi. Namun, produk yang dihasilkan oleh produsen tersebut masih terbatas pada pengolahan biji salak sebagai ekstrak kopi murni tanpa tambahan bahan pendukung, sehingga karakter rasanya tetap sederhana, tidak memiliki variasi, dan masih memerlukan campuran lain ketika akan dikonsumsi. Berbeda dengan itu, inovasi yang kami

lakukan terletak pada pengembangan formulasi dan bentuk penyajian yang lebih modern, praktis, dan bernilai jual lebih tinggi.

Inovasi pertama terletak pada formulasi produk melalui penambahan gula dan susu bubuk ke dalam bubuk kopi biji salak sehingga menghasilkan campuran siap seduh tanpa memerlukan tambahan pemanis dari luar. Berbeda dengan produk kopi biji salak sebelumnya yang hanya menyediakan ekstrak murni tanpa campuran, formulasi ini memberikan nilai kepraktisan yang lebih tinggi karena konsumen dapat menikmati rasa yang seimbang, lebih lembut, dan tidak pahit. Penambahan gula ini juga memungkinkan produk dibawa serta dikonsumsi kapan saja tanpa perlengkapan tambahan, sehingga sangat cocok bagi pelajar, pekerja, maupun masyarakat umum yang membutuhkan minuman instan yang cepat disajikan. Dengan inovasi tersebut, bubuk kopi biji salak tidak hanya berfungsi sebagai minuman alternatif berbasis kearifan lokal, tetapi juga tampil lebih aplikatif, sesuai dengan selera pasar, serta mudah diterima oleh konsumen yang mengutamakan kepraktisan dan efisiensi.

Inovasi kedua terletak pada bentuk kemasan, yaitu penggunaan kemasan saset sekali seduh yang memudahkan konsumen membawa dan mengonsumsinya di mana saja tanpa harus mengukur takaran atau menyimpan wadah besar. Saset tersebut kemudian disusun dalam bentuk rencengan seperti produk kopi instan pada umumnya, sehingga memiliki daya tarik visual yang lebih komersial, memudahkan proses pemasaran, dan membuka peluang distribusi di berbagai tempat seperti warung, kantin sekolah, UMKM, hingga toko kelontong. Berbeda dengan produsen kopi biji salak di Bojonegoro yang masih menggunakan kemasan besar, inovasi kemasan saset rencengan memberikan kesan lebih modern, higienis, praktis, serta sesuai dengan gaya hidup masyarakat masa kini yang menginginkan produk cepat, mudah dibawa, dan menarik secara tampilan. Selain itu, bentuk kemasan ini membuat harga jual lebih fleksibel dan meningkatkan potensi penetrasi pasar secara signifikan.

Inovasi ketiga terletak pada penyajian produk dalam bentuk kemasan botol siap minum yang memungkinkan konsumen menikmati kopi biji salak tanpa proses penyeduhan sama sekali. Kemasan botol ini dirancang agar praktis, higienis, dan mudah dibawa ke berbagai tempat, menjadikannya pilihan ideal bagi pelajar, mahasiswa, pekerja, maupun konsumen yang memiliki mobilitas tinggi. Tidak seperti produsen sebelumnya yang hanya menghadirkan bubuk ekstrak murni, kehadiran varian botol siap minum ini menawarkan pengalaman konsumsi yang lebih modern serta sesuai dengan tren minuman kekinian. Selain itu, kemasan botol ini juga membuka peluang pengembangan berbagai varian rasa seperti original, manis gula, creamy susu, hingga gula aren, sehingga memberikan pilihan yang lebih beragam bagi konsumen dan memperkuat daya tarik produk di pasar minuman instan.

Tidak hanya itu, produk kopi biji salak yang kami produksi juga memiliki perbedaan yang cukup signifikan dibandingkan dengan kopi biji salak asal Bojonegoro, terutama pada tekstur bubuk kopinya. Tekstur bubuk kopi yang kami hasilkan cenderung lebih kasar dan memiliki serat yang lebih tebal, sehingga memberikan karakter dan pengalaman seduh yang berbeda dibandingkan dengan produk kopi biji salak dari Bojonegoro yang lebih halus layaknya kopi pada umumnya.

Peluang Pengembangan Pasar Dan Potensi Keberlanjutan Usaha Bubuk Kopi Biji Salak Sebagai Produk Ekonomi Kreatif Berbasis Kearifan Lokal Di Kota Padangsidimpuan

Pengembangan pasar bubuk kopi biji salak di Kota Padangsidimpuan menunjukkan peluang yang signifikan dengan meningkatnya minat konsumen terhadap produk inovatif yang mengangkat nilai tradisional dan kesehatan. Bubuk kopi yang dihasilkan dari biji salak ini merupakan inovasi yang berbeda dari kopi konvensional karena tidak mengandung kafein, sehingga menawarkan alternatif yang aman bagi konsumen dengan kebutuhan khusus seperti penderita hipertensi dan diabetes. Pemanfaatan bahan lokal tersebut mampu menambah nilai ekonomis biji salak yang sebelumnya belum dioptimalkan secara maksimal, sekaligus mempertahankan ciri khas kearifan lokal yang menjadi identitas produk.

Potensi keberlanjutan usaha ini didasarkan pada nilai tambah ekonomi yang diperoleh dari pengolahan limbah pelaku usaha lokal menjadi produk bernilai jual tinggi. Usaha serupa di daerah lain menunjukkan bahwa produk seperti bubuk kopi biji salak menyumbang margin keuntungan yang menjanjikan dan memberikan kontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan pelaku usaha. Pengembangan pemasaran melalui kanal digital dan strategi promosi terarah dapat memperluas penetrasi pasar serta mempermudah akses konsumen pada produk tersebut. Kota Padangsidimpuan memiliki sumber daya bahan baku yang memadai serta masyarakat yang mulai terbuka terhadap produk inovasi, sehingga semakin memperkuat peluang pengembangan usaha ini (Marpaung, 2024).

Produk kreatif berbasis kearifan lokal ini tidak hanya berfungsi sebagai salah satu upaya pelestarian budaya dan tradisi, melainkan juga menjadi pendorong perkembangan ekonomi daerah melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat. Integrasi antara nilai budaya, inovasi produk, serta pemasaran digital menjadikan produk ini kompetitif di pasar nasional maupun internasional. Keunikan produk yang berakar dari kearifan lokal berperan sebagai modal sosial yang memberikan diferensiasi yang kuat, sekaligus menjaga kelangsungan usaha jika pelaku mampu mempertahankan dan mengembangkan identitas tersebut secara konsisten.

Dukungan dari pemerintah daerah, lembaga pendidikan, dan mitra usaha dalam bentuk pelatihan, fasilitasi teknologi produksi, serta penguatan jaringan distribusi menjadi kunci utama dalam memperkokoh keberlanjutan usaha bubuk kopi biji salak. Program pemberdayaan masyarakat yang menitikberatkan pada pengembangan ekonomi kreatif berbasis sumber daya lokal telah membuktikan efektivitas dalam meningkatkan kapasitas inovasi dan daya saing produk lokal (Sormin et al., 2025). Kolaborasi yang terjalin dengan memfasilitasi transfer teknologi dan pengembangan jejaring pemasaran yang dapat memperluas jangkauan usaha. Peluang pengembangan pasar bubuk kopi biji salak cukup bagus jika mempertimbangkan pertumbuhan konsumsi produk sehat dan kearifan lokal sebagai keunggulan kompetitif. Keberlangsungan usaha bergantung pada kemampuan pelaku usaha untuk mengelola aspek inovasi produk, optimasi pemasaran digital, dan sinergi dengan berbagai pemangku kepentingan agar produk dapat tetap relevan dan berkembang sesuai dinamika pasar yang ada atau mengikuti tren pasar.

Peneliti juga telah melakukan eksperimen dengan memberikan tester serta wawancara dengan beberapa warga yang tinggal di sekitar lokasi produksi yaitu di Jl. Sukarela Timur, desa Laut Dendang. Tidak hanya itu, peneliti juga melakukan hal yang sama ke beberapa mahasiswa di Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui secara langsung bagaimana pendapat mereka mengenai rasa dan aroma kopi yang terbuat dari biji salak tersebut.

”Hasil wawancara menunjukkan bahwa tanggapan masyarakat dan mahasiswa sangat positif dan memberikan kesan yang baik bagi pengembangan produk ini. Mereka menilai bahwa kopi biji salak memiliki keunikan tersendiri karena bahan bakunya berbeda dari kopi pada umumnya, sehingga menimbulkan rasa penasaran dan daya tarik tersendiri. Meskipun berasal dari biji salak, para warga dan mahasiswa mengakui bahwa cita rasanya tetap enak, lembut, dan mudah dinikmati, serta memiliki aroma khas yang memberikan sensasi berbeda ketika diseduh”.

“Selain itu, beberapa warga dan mahasiswa menambahkan bahwa aroma dan rasa kopi biji salak cenderung lebih ringan dibandingkan kopi biasa, membuatnya cocok bagi masyarakat yang tidak terlalu menyukai kopi dengan rasa yang kuat atau pahit. Karakter rasanya yang lebih halus ini justru dianggap sebagai kelebihan karena memberikan pengalaman minum kopi yang lebih ringan dan nyaman, namun tetap memberikan ciri khas tersendiri. Secara keseluruhan, wawancara ini menunjukkan bahwa kopi biji salak diterima dengan baik oleh masyarakat dan memiliki potensi besar untuk terus dikembangkan sebagai produk olahan lokal yang unik dan bernilai jual tinggi”.



Gambar 2. Dokumentasi Wawancara

SIMPULAN

Pengolahan limbah biji salak dari sisa produksi toko bolu salak di Kota Padangsidempuan memiliki potensi besar untuk diolah menjadi produk bernilai ekonomi tinggi, yakni bubuk kopi biji salak. Proses pengolahan mencakup tahap pembersihan biji, pengeringan, penyangraian hingga berwarna hitam dan kering, penghalusan menggunakan lesung, serta penyaringan guna menghasilkan

bubuk halus dengan cita rasa khas. Inovasi ini tidak hanya berkontribusi dalam mengurangi limbah organik yang berpotensi mencemari lingkungan, tetapi juga menghasilkan produk baru dengan nilai tambah ekonomi, sekaligus mendukung pengembangan ekonomi kreatif berbasis potensi lokal.

Bubuk kopi biji salak memiliki keunikan karena kandungan kafeinnya sangat rendah bahkan nyaris bebas kafein, sehingga menjadi alternatif minuman yang lebih sehat dan aman bagi konsumen yang sensitif terhadap kafein atau yang memiliki kondisi kesehatan tertentu seperti maag dan hipertensi. Selain itu, biji salak mengandung antioksidan, seperti flavonoid, yang berpotensi berperan sebagai agen antidiabetik. Strategi pemasaran yang efektif mengombinasikan pemasaran digital melalui media sosial dan pemasaran offline melalui bazar serta kerja sama dengan kafe untuk menjangkau berbagai segmen pasar, mulai dari pecinta kopi sehat hingga wisatawan. Minat beli konsumen dipengaruhi oleh empat faktor utama, yakni harga yang kompetitif, kualitas rasa yang unik dan konsisten, kemasan yang menarik serta informatif, dan citra merek sebagai produk lokal inovatif dari Kota Padangsidempuan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam penelitian sekaligus penyusunan artikel ini.

REFERENSI

- Ana Siti Labibah, H. R. (2024). STRATEGI PEMASARAN DALAM PENGEMBANGAN PRODUK. *Jurnal Multidiplin Inovatif*, 8(11), 31–35.
- Ariel Nico Ardila Kusumo, Stefani Oktafia, Greesla Anggera Jaya, L. A. W. (2012). *USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA KANDUNGAN GIZI BIJI SALAK (Salacca edulis) DITELAAH DARI BERBAGAI METODE PELUNAKAN BIJI*.
- KHASANAH, N. (2016). *UJI AKTIVITAS ANTIOKSIDAN EKSTRAK DAN FRAKSI BIJI SALAK PONDOH (Salacca zalacca (Gaertn .) Voss .) Dengan Menggunakan Metode Dpph*.
- Lubis, A. Z., Nahulae, L. L., Anggraini, N. M., Adawiyah, R., Islam, U., Sumatera, N., & Harga, P. (2024). *ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI PENETAPAN HARGA*. 9(204), 2022–2025.
- MARPAUNG, V. F. T. (2024). *ANALISIS PEMASARAN PRODUK KOPI BIJI SALAK (Studi Kasus : Di Kecamatan Padang Sidempuan Hutaimbaru , Kota Padang Sidempuan)*.
- Pramono, W. W. (2020). *MENINGKATKAN KEMAMPUAN KOMUNIKASI ILMIAH SISWA SMA NEGERI 1 SURAKARTA KELAS XI MIPA 9 TAHUN AJARAN 2016 / 2017*. 2(2).
- Putri, S. E., Pratiwi, D. E., & Fudhail, A. (2008). *Pemanfaatan biji salak sebagai bahan dasar pembuatan kopi*. 308–310.
- Sahputra, F. M. (2008). *Potensi ekstrak kulit dan daging buah salak sebagai antidiabetes*.
- Siregar, D. A., & Sari, L. P. (2020). *ANALISIS KOMPOSISI KIMIA DAN ANTIOKSIDAN SERBUK BIJI SALAK PADANGSIDIMPUAN (Salacca sumatrana Becc)*. 8(4), 403–406.
- Sormin, M. A., Samosir, B. S., Siregar, Y. S., Sari, I., Dalimunthe, R. A., Harahap, W. A., Mahmud, A., & Harahap, D. E. (2025). *Sosialisasi Pemberdayaan Masyarakat Melalui Ekonomi Kreatif untuk Meningkatkan Perekonomian di Desa Manunggang Jae Kota Padangsidempuan*. *Jurnal Transformasi Pendidikan Indonesia ISSN:*, 323–326.
- Sovania, E., Vildayanti, R. A., & Bisnis, F. E. (2021). *PENGARUH PESAN IKLAN DIGITAL TERHADAP MINAT DOWNLOAD APLIKASI MOBILE (STUDI KASUS PRODUK STARTUP APLIKASI VIDEO TELPON)*. 04.
- Sugiono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*.
- Tamih. (2020). *PENGARUH CITRA MEREK DAN KUALITAS RASA TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA ROTI MR.BREAD DI TOKO INDOMARET KYOTO KOTAWISATA*.
- W. Karta, L. A. N. K. Eva Susila, I N. Mastra, P. G. A. D. (2015). *KANDUNGAN GIZI PADA KOPI BIJI SALAK (Salacca zalacca) PRODUKSI KELOMPOK TANI ABIAN SALAK DESA SIBETAN YANG BERPOTENSI SEBAGAI PRODUK PANGAN LOKAL BERANTIOKSIDAN DAN BERDAYA SAING*. 2, 123–133.
- Windiyari. (2022). *PEMBUATAN KOPI BIJI SALAK (Salacca zalacca) DENGAN PENAMBAHAN BUBUK JAHE (Zingiber officinale Rosc .) OLEH : WINDYARI*.