



## Empowerment of Culinary Potential in the Community of Tanjung Lanjut, Continued Muaro Jambi

Alfanna Ibnu Assobary<sup>1</sup>, Resita Grace Naully Br Silalahi<sup>2\*</sup>, Nyimas Dian Maisyarah<sup>3</sup>, Repa Nabila<sup>4</sup>, Basrida Komaronnisa<sup>5</sup>, Putri Berlian<sup>6</sup>  
Universitas Jambi

**Corresponding Author:** Resita Grace Naully Br Silalahi  
[resitagracenaullybrsilalahi@gmail.com](mailto:resitagracenaullybrsilalahi@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

*Keywords:* Community Service, Creative Economy, Culinary

*Received :* 11, November  
*Revised :* 24, November  
*Accepted:* 25, December

©2024 Assobary, Silalahi, Maisyarah, Nabila, komaronnisa, Berlian : This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](#).



### ABSTRACT

Tanjung Lanjut Village has untapped potential, both in terms of natural beauty, as well as abundant natural resources that are not widely known by the local community, especially dragon fruit. Dragon fruit is an agricultural commodity that is increasingly popular among the community. Dragon fruit not only has a delicious taste, but is also rich in nutrients and health benefits. However, community empowerment in Tanjung Lanjut Village in processing the potential of the Dragon Fruit itself has not been optimal. By conducting community service and involving the community in decision-making, this program aims to help the local community benefit from the creative economy sector, especially in the culinary field.

---

## Pemberdayaan Potensi Kuliner di Masyarakat Tanjung Lanjut, lanjut Muaro Jambi

Alfanna Ibnu Assobary<sup>1</sup>, Resita Grace Naully Br Silalahi<sup>2\*</sup>, Nyimas Dian Maisyarah<sup>3</sup>,Repa Nabila<sup>4</sup>, Basrida komaronnisa<sup>5</sup>,Putri Berlian<sup>6</sup>  
Universitas Jambi

**Corresponding Author:** Resita Grace Naully Br Silalahi  
[resitagracenaullybrsilalahi@gmail.com](mailto:resitagracenaullybrsilalahi@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

*Kata Kunci:* Pengabdian Masyarakat, Ekonomi Kreatif, Kuliner

*Received :* 11, November

*Revised :* 24, November

*Accepted:* 25, Desember

©2024 Assobary, Silalahi, Maisyarah, Nabila, komaronnisa, Berlian : This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRAK

Desa Tanjung Lanjut memiliki potensi yang belum tersentuh, baik dari segi keindahan alam, maupun sumber daya alam melimpah yang belum banyak diketahui oleh masyarakat setempat, khususnya buah naga. Buah naga adalah salah satu komoditas pertanian yang semakin populer di kalangan Masyarakat. Buah naga tidak hanya memiliki rasa yang lezat, tetapi juga kaya akan nutrisi dan manfaat bagi Kesehatan. Tetapi, pemberdayaan Masyarakat di Desa Tanjung Lanjut dalam mengolah potensi dari Buah Naga itu sendiri belum optimal. Dengan melakukan Pengabdian Masyarakat dan melibatkan masyarakat dalam pengambilan keputusan, program ini bertujuan untuk membantu masyarakat setempat memperoleh manfaat dari sektor ekonomi kreatif, khususnya pada bidang kuliner.

---

## PENDAHULUAN

Desa Tanjung Lanjut terletak di Kecamatan Sekernan, Kabupaten Muaro Jambi. Sebelum resmi diakui sebagai desa, komunitas ini terstruktur sebagai marga yang dipimpin oleh pasirah dan dusun. Nama Tanjung Lanjut berasal dari kata “Tanjung” yang berarti desa yang dikelilingi oleh danau, dan “Lanjut” yang berarti tujuan hidup yang berkelanjutan. Luas wilayah desa ini sekitar 5.500 hektar, yang meliputi Dusun Tanjung, Dusun Mandean, Tanjung Buluh, dan Tanjung Sribulan. Desa Suko Awin Jaya berada di sebelah utara, Desa Suak Putat di sebelah selatan, Desa Kaos/Kabupaten Batanghari di sebelah timur, serta Desa Suak Putat dan Bukit Baling di sebelah barat.

Buah naga adalah tanaman hortikultura yang baru-baru ini dikembangkan di Indonesia dengan ciri khas warna buahnya yang merah cerah dan sisik hijau. (Mardin, Arif, & Ahmad, 2019). Buah ini menampilkan bentuk khas yang sangat memikat mata. Penampilannya mirip dengan nanas, tetapi dibedakan dengan adanya sulur-sulur pada kulitnya. Buah naga hadir dalam berbagai warna seperti merah, dengan daging buah berwarna putih, kuning, dan merah, berisi biji hitam kecil yang lembut.

Menurut survey yang dilakukan secara langsung di Desa Tanjung Lanjut, terdapat kebun buah naga dengan luas sekitar 2 hektar. Dalam 1 hektar kebun buah naga terdapat 1400 pohon. Dalam satu bulan, petani buah naga dapat memanen hasil kebun buah naga paling sedikit 300 kg per hektarnya, dan paling banyak bisa mencapai 7.000 kg per hektarnya ketika buah naga sedang musim. Namun sayangnya, petani buah naga hanya membudidayakan saja tanpa memikirkan potensi bahwa buah naga bisa dijadikan produk inovasi yang memiliki nilai ekonomi. Bahkan dengan inovasi baru, ada kemungkinan besar buah naga akan menjadi pesaing yang kuat di pasar lokal. Namun demikian, produk buah naga masih menjadi peluang usaha atau bisnis yang terbuka lebar di daerah ini karena terdapat berbagai manfaat buah naga bagi kesehatan dibandingkan dengan buah lainnya. Menurut (Sunaryo, 2019) Wisatawan sekarang memilih destinasi secara khusus karena daya tarik kulinernya, menjadikan eksplorasi kuliner sebagai fokus utama perjalanan. Pelestarian diperlukan dalam wisata kuliner untuk mendukung pendapatan dan lapangan kerja masyarakat dengan mempertahankan, memanfaatkan, dan meningkatkan penawarannya (Harsana & Triwidayati, 2020).



Gambar 1. Kebun Buah Naga di Desa Tanjung Lanjut



**Gambar 2. Survey langsung di Kebun Buah Naga**

Memberikan prioritas pada budidaya buah naga di Desa Tanjung Lanjut dapat meningkatkan produksi dan peluang pemasaran. Hal ini dikarenakan Kelompok Masyarakat yang sangat aktif dalam kegiatan bermasyarakat, sehingga mudah untuk mempromosikan kegiatan-kegiatan yang akan diadakan.

Adapun masalah dalam kegiatan ini adalah 1) masalah pertama berkaitan dengan pengetahuan dan keahlian dalam mengolah buah naga menjadi berbagai produk yang bernilai ekonomis. Diversifikasi produk dari pengolahan buah naga akan menghasilkan tiga produk utama: selai buah naga yang terbuat dari daging dan kulit buah naga, dodol dan stik yang terbuat dari daging buah naga. Strategi kami adalah dengan memberikan pelatihan kepada kelompok masyarakat tentang cara mengolah buah naga. 2) masalah kedua berkaitan dengan pengemasan dan pelabelan produk siap saji. Jika Produk dari buah naga tidak dikemas dengan benar setelah diproses dan siap untuk dimakan, produk akan cepat rusak dan tidak dapat disimpan untuk jangka waktu yang lama. Untuk mengatasi masalah ini, tim kami berencana untuk memberikan pelajaran pengemasan dan pelabelan bersamaan dengan pelatihan pengolahan buah naga untuk masyarakat. Dengan cara ini, masyarakat akan belajar cara mengemas produk dengan benar untuk memperpanjang umur simpan dan membuat label untuk produk mereka.

## **PELAKSANAAN DAN METODE**

Kegiatan pengabdian ini dimulai setelah proposal kegiatan pengabdian selesai dibuat. Selanjutnya, tahap persiapan dilakukan untuk mengidentifikasi anggota tim yang akan dikirim dan berpartisipasi dalam tugas-tugas pengabdian. Pada tahap ini, pemerintah desa juga diminta untuk mempersiapkan penduduk usia produktif untuk berpartisipasi dalam inisiatif pemberdayaan. Kegiatan pengabdian masyarakat melibatkan mahasiswa dalam Program Inovasi Desa selama 2 (dua) bulan, yang meliputi sosialisasi dan pendampingan teknis yang bertujuan untuk pemberdayaan Masyarakat setempat. Tugas ini dikoordinasikan dengan program Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MBKM), sehingga memungkinkan para dosen dan mahasiswa untuk berkolaborasi dan membawa perubahan positif di desa. Contoh inisiatif yang telah dilaksanakan adalah Sosialisasi tentang potensi dari buah naga untuk

dijadikan produk bernilai ekonomis, Pelatihan pembuatan produk dari buah naga, dan Pengemasan Produk dari Buah Naga.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim pengabdian Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi telah memperkenalkan berbagai program terpadu untuk mewujudkan potensi-potensi yang ada khususnya dibidang kuliner.



**Gambar 3. Sosialisasi Potensi Buah Naga**

### *Pelaksanaan Sosialisasi*

Sebelum terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang berkaitan dengan pengolahan buah naga menjadi berbagai produk, masyarakat mendapatkan edukasi mengenai asal-usul buah naga di Indonesia dan pentingnya memasukkan buah naga ke dalam menu makanan mereka. Tujuan dari sosialisasi ini adalah untuk menginformasikan kepada masyarakat tentang keunggulan buah naga, sehingga mereka mau mengkonsumsinya dan bahkan menjadikannya sebagai sumber pendapatan. Proses sosialisasi ini melibatkan 2 (dua) materi, yang pertama berfokus pada aspek biologis. Materi ini mencakup sejarah buah naga, jenis-jenis buah naga, dan manfaat buah naga bagi kesehatan manusia. Selanjutnya, materi kedua membahas aspek ekonomi dari pengolahan buah naga, dengan menyoroti potensi untuk menciptakan produk yang bernilai jual seperti dodol buah naga, stik buah naga, dan selai buah naga. Kegiatan pengabdian ini menghasilkan tiga produk dari pengolahan buah naga, namun demikian, buah naga juga dapat diolah menjadi berbagai produk lain seperti souvenir buah naga, permen buah naga, dan manisan buah kering dari buah naga.



**Gambar 4. Pemaparan Materi tentang Potensi Buah Naga**

Acara sosialisasi ini terdiri dari beberapa tahap dan dihadiri oleh 30 warga Desa Tanjung Lanjut, Muaro Jambi. Tahapan tersebut meliputi penjelasan, demonstrasi dan pelatihan. Memberikan penjelasan berarti memberikan materi dan kemudian meminta tim untuk mendemonstrasikannya dengan bantuan teknisi. Setelah demonstrasi, tahapan pelatihan pengolahan buah naga dilaksanakan, termasuk membuat dodol buah naga, stik buah naga, dan selai buah naga.

Para ibu rumah tangga yang penasaran dengan keunggulan buah naga dan cara pengolahannya menjadi peserta utama dalam acara ini. Para peserta yang hadir menunjukkan antusiasme yang tinggi dan sangat aktif dalam mengajukan pertanyaan kepada pembicara.

### ***Pelatihan Pengolahan Buah Naga***

Setelah tahap sosialisasi, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan pengolahan buah naga menjadi beberapa produk bernilai ekonomis, yaitu dodol buah naga, stik buah naga, dan selai buah naga.

#### **1. Produk Dodol Buah Naga**

- a. Pisahkan antara kulit buah naga dan daging buah naga
- b. Hancurkan daging buah naga menggunakan alat blender
- c. Setelah daging buah naga hancur, campurkan tepung ketan, tepung beras, gula, dan garam sesuai selera.
- d. Sebelum dicampurkan dengan adonan buah naga, masak santan diatas kuali sampai santan mengental
- e. Campurkan adonan dodol buah naga dengan santan yang telah mengental
- f. Aduk adonan diatas kuali selama 2-4 jam hingga dodol siap dikonsumsi

Diantara beberapa produk yang dibuat, dodol buah naga merupakan produk yang paling lama diproduksi, sehingga membutuhkan kesabaran dalam memproduksinya. Selain memiliki rasa yang lezat dan manis, dodol buah naga merupakan produk yang paling khas jika dijadikan buah tangan yang berasal dari Desa Tanjung Lanjut.



**Gambar 5. Proses Pembuatan Dodol**

#### **2. Produk Stik Buah Naga**

- a. Pisahkan antara daging buah naga dan kulit buah naga.

- b. Hancurkan daging buah naga dengan cara diblender.
- c. Setelah itu, campurkan buah naga yang hancur dengan tepung terigu, tepung tapioka, telur, minyak sayur, garam, dan penyedap rasa.
- d. Selanjutnya, masukkan adonan stik ke mesin penggiling (ampia).
- e. Kemudian digoreng dengan menggunakan minyak panas dan siap untuk dikonsumsi.

Stik Buah naga merupakan produk yang memiliki tingkat kesulitan yang cukup tinggi dibanding dengan produk lainnya. Adonan yang harus sesuai takaran agar stik yang dihasilkan memiliki tingkat kerenyahan yang tepat. Faktor penghambat dalam membuat produk stik buah naga adalah tingkat ketebalan pada adonan yang telah digiling menggunakan mesin penggiling (ampia). Semakin tipis adonan yang telah digiling maka stik semakin renyah setelah dimasak. Semakin tebal adonan yang telah digiling maka stik semakin melempem (lembap) setelah dimasak.



**Gambar 6. Pembuatan Stik Buah Naga**



**Gambar 7. Proses Penggorengan Stik Buah Naga**

3. Produk Selai Buah Naga
  - a. Pada produk selai, menggunakan daging dan kulit buah naga sebagai variasi produk.
  - b. Hancurkan daging dan kulit buah naga menggunakan blender.
  - c. Setelah blender, masukkan ke dalam kual/teflon dan diaduk menggunakan api kecil.

- d. Masukkan gula sambil selai diaduk sampai mengental.
- e. Selanjutnya, dinginkan dan tiriskan.

Produk Selai merupakan produk yang mudah diproduksi karena hanya menggunakan 3 (tiga) bahan. Akan tetapi, produksi pembuatan selai membutuhkan waktu yang cukup lama, yaitu sekitar 1-2 jam. Selai yang dihasilkan memiliki rasa yang kurang lebih sama dengan selai strawberry. Selai buah naga menjadi produk primadona Masyarakat karena selain rasa yang lezat juga memiliki aroma yang khas dan kuat.



**Gambar 8. Pembuatan Selai Buah Naga**

### ***Pengemasan Produk***

#### **1. Produk Dodol Buah Naga**

Pengemasan Dodol Buah Naga menggunakan kulit jagung yang sudah mengering kemudian dibentuk seperti bantalan dan diikat menggunakan tali di kedua ujungnya. Bahan pengemasan ini mudah didapat dan tentunya memanfaatkan limbah jagung menjadi bungkus yang unik dan khas. Kemudian, diberikan label pada kemasan. Produk dodol memiliki ketahanan mencapai kurang lebih 1 bulan pada suhu ruangan, tetapi bisa 2 bulan jika dimasukkan ke dalam lemari pendingin.

#### **2. Produk Stik Buah Naga**

Plastik merupakan salah satu bahan yang cocok digunakan untuk pengemasan stik buah naga. Ada banyak jenis kemasan plastik, kuncinya adalah memastikan bahwa kemasan tetap kedap udara dan tidak terkontaminasi untuk mencegah perubahan rasa dan tekstur keripik. Penyegelan (sealing) harus digunakan untuk teknik pengemasan jika bahannya terbuat dari plastik setelah dikemas. Untuk memastikan daya tarik dan memberikan informasi, pelabelan diterapkan pada kemasan. Ketahanan produk stik jika dimasukkan tempat kedap udara bisa mencapai 2 bulan.

#### **3. Produk Selai Buah Naga**

Pada saat yang sama, selai buah naga paling cocok untuk dikemas dalam botol plastik atau kaca. Bahan yang dipilih yaitu bahan yang dapat menyumbat botol untuk melindunginya dari kontaminasi eksternal. Pada produk ini, disarankan untuk menggunakan tutup plastik yang tahan lama dan kaku, karena akan

memudahkan konsumen untuk membuka kemasan. Selanjutnya, produk tersebut diberi label agar menarik perhatian.



**Gambar 9. Pengemasan Produk Dodol, Stik, dan Selai Buah Naga**

## **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini bermaksud untuk memberikan pemberdayaan kepada Masyarakat Desa Tanjung Lanjut bahwa salah satu hasil pertanian khususnya buah naga memiliki potensi untuk dijadikan produk yang memiliki nilai ekonomi. Membuat dodol buah naga, stik buah naga, dan selai buah naga dari hasil pengolahan buah naga merupakan produk yang memiliki nilai jual. Selama proses pengolahan buah naga, masyarakat terlibat aktif dan bergotong royong. Sementara itu, hasil pengolahan buah naga diterima dengan baik oleh Masyarakat.

Selain itu, masyarakat juga belajar tentang pemilihan kemasan produk dan pembuatan label produk. Beberapa inisiatif telah dilaksanakan dalam Pemberdayaan Potensi Kuliner selama 2 (dua) bulan yang melibatkan mahasiswa. Inisiatif tersebut antara lain 1) Sosialisasi tentang potensi Buah Naga, 2) Pelatihan dan monitoring pembuatan produk dari buah naga, 3) Pemberdayaan tentang pengemasan produk agar produk lebih menarik. Selain keindahan alam Danau Tangkas yang disuguhkan, Masyarakat harus mencari potensi-potensi lain yang ada yaitu melalui inovasi kuliner agar menjadi sumber lapangan kerja yang baru. Hal ini dikarenakan banyak wisatawan yang saat ini memandangi bahwa menikmati makanan khas daerah yang sedang mereka jelajahi merupakan hal yang sangat penting dan tidak terpisahkan dari pengalaman berwisata. (Sunaryo, 2019).

Adapun Rekomendasi yang akan kami sampaikan, antara lain:

- a. Pengembangan inovasi produk baru dari Buah Naga seperti, permen buah naga, manisan buah kering dari buah naga, souvenir dari buah naga, dan lipstick buah naga.
- b. Perlunya pemberdayaan Masyarakat tentang UMKM agar produk dari buah naga bisa dipasarkan di Masyarakat luas dan menjadi ciri khas dari Desa Tanjung Lanjut.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Harsana, M., & Triwidayati, M. (2020). Potensi Makanan Tradisional Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner Di D.I. Yogyakarta. Universitas Negeri Yogyakarta, 15(1), 1-24. Retrieved from <https://journal.uny.ac.id/index.php/ptbb/article/view/36472>
- Kurniawan, D., & Lestari, P. (2021). Pelatihan Pengolahan dan Pemasaran Produk Buah Naga untuk UMKM. *Jurnal Pengembangan Masyarakat*.
- Mardin, M., Arif, A., & Ahmad, F. (2019). Pengolahan Buah Naga Kelompok Bulo ( Badan Usaha Lorong ) Teratai Putih. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 105-112. <https://doi.org/10.31960/caradde.v2i1.240>
- Prasetyo, E., & Wibowo, A. (2020). Strategi Pemasaran Produk Olahan Buah Naga di Era Digital. *Jurnal Manajemen Pemasaran*.
- Rahman, A., & Zainuddin, Z. (2021). Analisis Peluang Usaha Produk Olahan Buah Naga di Pasar Lokal. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Sunaryo, N. A. (2019). Potensi Wisata Kuliner Di Indonesia : Tinjauan Literatur. *Seminar Nasional INOBALI 2019*, 235-242.
- Widyastuti, R., & Pramudito, A. (2022). Dampak Sosial Ekonomi dari Budidaya Buah Naga di Komunitas Lokal. *Jurnal Sosial dan Humaniora*.