

Pemberdayaan Kelompok Ibu-Ibu Pembuat Dodol Tradisional Khas Malakaji

Sobirin¹, Shusanti I Mutia Syahadat².

Keywords :

Pemasaran, dodol, kelompok, ibu-ibu, malakaji

Correspondensi Author

Universitas Sawerigading
sobirin@gmail.com

History Artikel

Received: 11-Mei-2020;

Reviewed: 03-Juni-2020

Revised: 16-Juni-2020

Accepted: 11-Juli-2020

Published: 18-Agustus-2020

Abstrak. *Memperhatikan analisis situasi yang maka permasalahan pokok yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut : (1) Mitra belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas dalam memasarkan produk dodol , sehingga pengembangan hasil produk dodol kelompok Ibu-Ibu di Desa Malakaji terasa lambat. (2) Pengetahuan kelompok ibu-ibu tentang cara atau metode memasarkan produk dodol sangat terbatas. Solusi yang ditawarkan adalah Melati ibu-ibu kelompok mitra dalam bidang manajemen khususnya manajemen pemasaran. Metode pelaksanaannya dilakukan dengan dua tahap yakni tahap persiapan dan tahap pelaksanaan.*

Luaran dan target capaian dalam program kegiatan Program Kemitraan Masyarakat Stimulus (PKMS) di Desa Malakaji Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa adalah sebagai berikut : Luaran Wajib :Artikel pada jurnal ilmiah yang ber ISSN, Vidio Kegiatan, Mitra meningkat kemampuan manajemennya, khususnya dalam hal pemasaran dodol. Luaran Tambahan : Pendapatannya meningkat, Keterampilannya meningkat



PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

1. Potensi Wilayah

Desa Malakaji adalah salah satu Desa yang ada di Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan. Desa Malakaji memiliki potensi yang besar khususnya dalam sektor perkebunan. Sebagai daerah yang berada di ketinggian, maka wilayah ini memiliki udara yang cukup dingin terutama pada malam hari. Kondisi udara yang demikian inilah sehingga daerah amat subur berbagai macam tanaman diantaranya sayur wortel, kol, sawi dan tanaman lainnya seperti langsung pisang maupun buah durian.

Penduduk daerah ini umumnya sebagai petani maupun peternak khususnya sapi kambing, dan juga ayam potong dan petellur. Sebagai daerah penghasil tanaman sayuran maupun hasil tanaman jangka panjang seperti coklat dan hasilnya cukup besar dalam setiap tahunnya, maka tidak mengherankan daerah ini diserbu oleh para pedagang hasil bumi untuk selanjutnya di bawa ke kota-kota besar seperti kota Makassar sebagai pusat bisnis Sulawesi Selatan.

Selain potensi alam yang melimpah seperti dikemukakan di atas, ada potensi yang cukup besar dan menjanjikan untuk kesejahteraan masyarakat yang ada di wilayah ini. Potensi yang dimaksud adalah keterampilan yang dimiliki sebagian penduduk Desa Malakaji. Keterampilan dimaksud adalah keterampilan membuat dodol. Dodol yang dibuat di daerah ini sangat jauh berbeda dengan dodol yang selama ini kita kenal seperti dodol dari pulau Jawa.

Dodol yang dibuat di daerah ini (Malakaji) menggunakan resep yang diambil dari moyang mereka, dan turun temurun sampai saat ini. Masyarakat yang menikmati produk ini adalah masyarakat yang berada di wilayah yang tidak jauh jaraknya dari tempat produksi. Rasa dodol memiliki khas tersendiri dan banyak masyarakat setelah mencoba tertarik untuk membelinya.

Oleh karenanya setiap warga yang melakukan kunjungan ke daerah ini maka yang menjadi oleh-oleh utama adalah dodol.

Hasil pengamatan yang dilakukan penulis setelah berkunjung ke daerah ini terlihat bahwa produk ibu-ibu ini belum dikenal masyarakat luas, akibatnya produksi lambat terjual dan berdampak pada lambatnya perkembangan usaha.

Untuk mengembangkan usaha ini maka sangat diperlukan sentuhan kebijakan dari lembaga-lembaga keuangan terutama dalam hal permodalan, lembaga-lembaga pelatihan untuk menambah keterampilan mereka, baik dalam hal produk maupun dalam hal pemasaran. Dengan pelatihan akan dapat menambah kreasi-kreasi atau inovasi dalam rasa, kemasan maupun dalam bentuk produk dll.

2. Potensi Produksi Dodol

Dalam pembahasan di atas peneliti telah menyinggung tentang produk dodol belum dikenal masyarakat luas. Sementara dari sisi yang lain bahan untuk menghasilkan dodol cukup tersedia dan relative murah di wilayah pengamatan. Dengan kondisi inilah maka ibu-ibu pengrajin dodol sangat perlu dilakukan pembinaan. Bila dilihat kemajuan wilayah ini yang sudah mulai dikunjungi banyak pendatang, karena sejuk udara di wilayah ini, maka secara korelasi produk ini mempunyai prospek yang cukup menjanjikan. Dari sisi rasa produk dodol malakaji punya ciri khas tersendiri yang perlu tetap dipertahankan. Resep yang selama ini diambil dari warisan yang ditinggalkan orang-orang terdahulu juga masih dirasakan cocok dengan lidah penikmatnya sekarang, dan inilah salah satu daya tarik tersendiri produk dodol Malakaji, walaupun kedepan masih banyak sentuhan-sentuhan penting dilakukan bila produk dodol ini kita jadikan sebagai oleh-oleh utama bagi setiap pengunjung ke wilayah ini.

3. Potensi Pasar

Untuk pengembangan lebih lanjut maka yang tidak kalah pentingnya adalah seberapa luas pasarannya produk ini. Hasil pengamatan yang

dilkaukan peneliti di lapangan ditemukan bahwa sampai saat ini jangkauan pasar Dodol Malakaji masih berkisar pada pasar-pasar tradisional yang ada dalam wilayah kecamatan. Pasar-pasar tradisional adalah sejenis pasar dimana dipertemukan antara penjual dan pembeli. Bangunan pasarnya hanya semi permanen, serta punya hari-hari tertentu sebagai hari pasar, dengan kata lain pasarnya terbuka pada hari-hari tertentu.

Jenis pasar ini umumnya terdapat di daerah-daerah yang jauh dari pusat ibukota. Di Kecamatan Tompobulu terdapat kurang lebih 5 pasar-pasar tradisional, dengan hari-hari pasar tidak bersamaan. Pada pasar-pasar inilah menjadi pelemparan utama Dodol Malakaji. Untuk mengembangkan produk ini dari sisi pemasaran masih banyak hal yang perlu diupayakan.

B. Permasalahan Mitra

- > Mitra belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas dalam memasarkan produk dodol, sehingga pengembangan hasil produk dodol kelompok Ibu-Ibu di Desa Malakaji terasa lambat.
- Pengetahuan kelompok ibu-ibu tentang cara atau metode memasarkan produk dodol sangat terbatas.

C. Solusi Permasalahan

Solusi yang ditawarkan adalah Melati ibu-ibu kelompok mitra dalam bidang manajemen khususnya manajemen pemasaran yang meliputi :

- **Strategi penetapan harga;** strategi ini dilakukan dengan cara menghitung dengan cermat berapa besar biaya yang dikeluarkan dalam setiap pembuatan dodol dalam jumlah tertentu. Selanjutnya diperhitungkan berapa besar keuntungan yang diinginkan, lalu ditetapkan harga jualnya. Penetapan keuntungan yang diambil harus senantiasa mempertimbangkan harga produk lain yang ada di pasaran agar harga produk yang dijual tidak terkesan kemahalan oleh masyarakat konsumen.

- **Strategi Tempat,** strategi penentuan tempat adalah lokasi yang dipilih dalam melakukan pemasaran hasil. Penentuan tempat selalu mempertimbangkan pusat-pusat keramaian, muda dijangkau serta pembeli merasa aman. Untuk saat ini ibu-ibu industry rumah tangga sebaiknya mengambil tempat penjualan pada pasar-pasar tradisional.
- **Strategi Produk;** strategi ini dilakukan dengan mengupayakan produk dodol yang dibuat oleh ibu-ibu memiliki aneka rasa, sehingga pembeli dapat menentukan pilihan sesuai selera. Strategi produk yang lain adalah mengemas produk dalam bentuk yang menarik agar pembeli merasa nyaman membawa dodol dalam bentuk kemasan yang indah dipandang mata.

METODE

Metode pelaksanaan dalam memecahkan permasalahan yang dialami oleh para Ibu-Ibu produsen dodol di Desa Malakaji Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa dapat dirinci sebagai berikut :

1. Tahap persiapan

Tahap persiapan meliputi :

- Analisis kebutuhan (I), yakni dilakukan inventarisasi jenis-jenis kebutuhan yang diperlukan dalam melakukan pelatihan terhadap kelompok produsen dodol (ibu-ibu) yang ada di Desa Malakaji Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa.
- Analisis kebutuhan (II), Melakukan pendataan terhadap peserta yang dapat mengikuti pelatihan yang direncanakan.
- Analisis kebutuhan (III), Yakni melakukan pendataan tentang materi-materi pembelajaran yang dilakukan terdapat kelompok industry rumah tangga produsen dodol di Desa Malakaji Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa.
- Analisis kebutuhan (IV), adalah penetapan waktu dan tempat pelatihan

serta penyusunan jadwal maupun penetapan pemateri sesuai bidang keahlian.

2. *Tahap pelaksanaan.*

Tahap pelaksanaan adalah tahap dimana semua persiapan telah selesai, maka pada tahap kegiatan pelatihan sudah dapat dilakukan. Jenis pelatihan diantaranya :

- Pelatihan tentang strategi penentuan harga.
- Pelatihan tentang strategi penentuan atau pemilihan tempat pemasaran.
- Pelatihan strategi penentuan produk.
- Pelatihan tentang strategi promosi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penetapan harga jual produk, Mitra dapat menentukan harga jual produk dengan benar, sesuai tingkat keuntungan yang telah ditetapkan. Mitra dapat menetapkan harga yang mampu bersaing dengan produk-2 lainnya.

Mitra mampu memilih tempat memasarkan produk yang tepat, dengan mempertimbangkan unsur keramaian, perilaku konsumen, keamanan dan sebagainya. Mitra dapat membuat tempat menampung produk untuk dijual

Pelatihan tentang strategi penentuan atau pemilihan tempat pemasaran,. Mitra mampu memilih tempat memasarkan produk yang tepat, dengan mempertimbangkan unsur keramaian, perilaku konsumen, keamanan dan sebagainya. Mitra dapat membuat tempat menampung produk untuk dijual

Pelatihan strategi penentuan produk., Mitra mampu mewujudkan produk yang berkualitas, Mitra mampu membuat produk aneka rasa, Mitra mampu membuat produk aneka bentuk

Dalam hal pembuatan produk yang berkualitas, Untuk dodol Malakaji bahan-bahan yang digunakan antara lain :

- a. 500 gr tepung ketan hitam
- b. 150 gr tepung beras
- c. 500 gr gula merah

- d. 1500 ml santan dari 2 butir kelapa
- e. 200 gr gula putih
- f. 100 ml minyak kelapa.

Cara membuatnya :

- a. Didihkan santan sebanyak 1 liter
- b. Tambahkan gula merah, rebus hingga larut
- c. Cairkan dengan sisa santan, tepung ketan hitam, dan tepung beras aduk hingga rata.
- d. Masukkan gula putih dan minyak kelapa ke dalam wajan, aduk hingga larut.
- e. Masukkan tepung yang sudah dicairkan ke dalam wajan, kemudian aduk hingga masak kurang lebih 90 menit ditandai dengan dodol tidak terasa lengket. Bila langka takarannya sesuai apa yang dijelaskan maka akan menghasilkan dodol yang berkualitas.



Gambar 1. Foto Kegiatan Ibu-Ibu mengolah dodol



Gambar 2. Foto Kegiatan mencetak Dodol



Gambar 3. Foto Kegiatan mengaduk adonan Dodol



Gambar 3. Foto Kegiatan pelatihan membungkus Dodol

SIMPULAN DAN SARAN

Dodol malakaji adalah jenis dodol yang dibuat penduduk yang bermukim di Malakaji Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan. Dodol ini memiliki rasa khusus yang berbeda dengan dodol yang lain beredar di pasaran.

Dodol ini perlu dilestarikan sebagai peninggalan generasi yang lampau. Sentuhan modifikasi rasa, bentuk, serta bentuk kemasan perlu diupayakan agar dapat bersaing dengan produk dodol lainnya. Dodol ini perlu dipromosikan, agar masyarakat bisa merasakan cita rasa yang dikeluarkan. Resep dan cara pembuatannya senantiasa perlu dipertahankan

sebagaimana prosedur yang disebutkan di dalam tulisan ini

DAFTAR RUJUKAN

- Assauri. Sofyan, 2004, *Manajemen Produksi dan Operasi, Edisi Revisi*, Jakarta ; Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Ahjar. Agus, 2002, *Manajemen Produksi dan Perencanaan Sistem Produksi, Edisi 4*, Yogyakarta, BPFE.
- Cahyadi. Wisnu, 2006, *Analisis Aspek Kesehatan Bahan Tambahan Pangan*, Jakarta, Bumi Aksara
- Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat. 2013. *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi IX*. diunduh pada 01 Maret 2013 jam 20:39.
- Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Indonesia. 2009. *Panduan Pengajaran Proposal Hibah Pengabdian Masyarakat Universitas Indonesia*. Jakarta:universitas Indonesia
- Jogiyanto, 2005, *Analisis dan Desain Sistem Informasi Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*, Cetakan Ketiga, Andi, Yogyakarta.
- Effendi, Abdullah, dkk, 1998, *Kimia dan Biokimia Pangan*, Yogyakarta : PAU Pangan dan Gizi YGM
- E. Gumbira Said, 1987, *Bioindustri, Penerapan Teknologi Farmasi*, Jakarta : Mediya Tama Perkasa
- Hasibuan, Malayu SP, 2003, *Manajemen Sumberdaya Manusia, Edisi Revisi*, Jakarta, Bina Aksara
- <http://www.warintek.ristek.go.id/pertanian/singkong/Pdf>, Jakarta, Pebruari 2000
- [http://www.warintek.ristek.go.id/pangan/seralia %20 dan %20 umbi/topri_singkong.pdf](http://www.warintek.ristek.go.id/pangan/seralia%20dan%20umbi/topri_singkong.pdf).jakarta, maret 2000
- Muh. Nazir, 2003, *Metode Penelitian, Cetakan Kelima*, Jakarta : Ghalia Indonesia