

Pemasaran Usaha Kuliner Khas Daerah Berdayakan PKK

Hariany Idris¹, Nur Eny P.²

^{1,2}Jurusan Ilmu Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar

Abstrak. Program Kemitraan Komunitas (PKM) ini dilaksanakan di Kabupaten Luwu Utara. Mitra kegiatan adalah ibu-ibu penggiat PKK Desa Munte. Permasalahannya adalah: (1) terbatasnya ilmu pemasaran bagi para ibu rumah tangga, (2) banyaknya masakan dan panganan khas daerah yang belum dikembangkan menjadi produk unggulan, (3) jumlah produksi makanan dan kue khas daerah untuk dipasarkan masih sangat terbatas, dan (4) kualitas produksi dan pemasaran makanan dan kue khas yang masih sangat terbatas. Sasaran eksternal adalah produk-produk makanan dan panganan khas daerah yang memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk komersil yang bernilai ekonomi tinggi. Metode yang digunakan adalah: ceramah, demonstrasi, diskusi, tanya jawab, dan pendampingan mitra. Hasil yang dicapai adalah (1) mitra memiliki pengetahuan dalam mengemas produk olahan makanan dan panganan yang memiliki nilai jual tinggi, (2) mitra memiliki keterampilan untuk memasarkan produk masakan dan kue-kue khas daerah, (3) mitra memiliki kemampuan untuk meningkatkan produksi makanan dan panganan yang bernilai ekonomi yang tinggi, dan (4) mitra memiliki alternatif untuk berusaha membantu perekonomian rumah tangga mereka.

Kata kunci: Masakan Khas, Pemasaran, Pemberdayaan

Abstract. The Community Partnership Program (PKM) was implemented in Luwu Utara Regency. The partners of the activities are the housewives group (PKK) in Munte Village. The problems are: (1) limited knowledge in products marketing by housewives, (2) the number of regional dishes and snacks that have not been developed into high economic value products, (3) the amount of food and cakes typical for regions for commercial purpose is still very limited, and (4) quality production and marketing of specialty foods and cakes is still very limited. The external target is local specialty food and snack products that have the potential to be developed into commercial products with high economic value. The methods used are: lectures, demonstrations, discussions, questions and answers, and partner assistance. The results achieved are (1) partners have knowledge in packaging processed food and food products that have a high selling value, (2) partners have the skills to market local cuisine and pastries products, (3) partners have the ability to increase food production and snacks with high economic value, and (4) partners have alternatives to try to help their household economies.

Keywords: Empowerment, Marketing, Special Culinary

I. PENDAHULUAN

Pemberdayaan merupakan suatu konsep untuk memberikan tanggungjawab yang lebih besar kepada orang-orang tentang bagaimana melakukan pekerjaan. Pemberdayaan akan berhasil jika dilakukan oleh pengusaha, pemimpin dan kelompok yang dilakukan secara terstruktur dengan membangun budaya kerja yang baik. Konsep pemberdayaan terkait dengan pengertian pembangunan masyarakat dan pembangunan yang bertumpu pada masyarakat.

Program-program pemberdayaan sumberdaya manusia telah dilakukan pemerintah. Hal ini sejalan dengan tujuan pembangunan Indonesia

yaitu membangun manusia Indonesia seutuhnya, maka pembangunan harus merupakan perubahan sosial yang tidak hanya terjadi pada taraf kehidupan masyarakat belaka tetapi juga pada peranan unsur-unsur didalamnya. Pembangunan menempatkan manusia sebagai subyek pembangunan. Pemberdayaan masyarakat dalam penanggulangan kemiskinan menjadi komitmen bersama antara pemerintah pusat dengan pemerintah daerah.

Kemiskinan merupakan masalah pembangunan kesejahteraan sosial yang berkaitan dengan berbagai bidang pembangunan lainnya yang ditandai oleh pengangguran, keterbelakangan, dan

ketidakberdayaan. Oleh karena itu, kemiskinan terutama yang diderita oleh kaum miskin merupakan masalah pokok nasional yang penanggulangannya tidak dapat ditunda lagi dan harus menjadi prioritas utama dalam pelaksanaan pembangunan kesejahteraan sosial. Penanganan kaum miskin tidaklah mudah, karena kaum miskin telah mengalami masalah kemiskinan yang berlangsung lama. Kaum miskin mengalami keterbatasan dalam hal pendidikan, keterampilan, sarana usaha serta modal usaha.

Pengembangan wilayah pesisir dan kelautan sebagai salah satu sektor strategis dalam pembangunan ekonomi saat ini merupakan yang masih perlu dioptimalkan, mengingat potensi kelautan yang ada belum dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat nelayan. Aktivitas ekonomi pada sektor ini masih belum dikelola secara profesional. Hal ini dapat dilihat pada masih dominannya aktivitas penangkapan ikan dan seluruh mata rantai kegiatannya yang dilakukan oleh nelayan secara tradisional.

Upaya pengentasan kemiskinan bagi masyarakat pesisir dan nelayan khususnya masih dapat dikatakan belum menampakkan hasil sebagaimana diharapkan. Kondisi kemiskinan di kalangan sebagian besar masyarakat nelayan tersebut tidak terlepas dari serangkaian kebijakan pembangunan yang selama ini lebih banyak menempatkan masyarakat sebagai obyek ketimbang sebagai subyek pembangunan, lebih memprioritaskan pertumbuhan industri ketimbang sektor pertanian dan kelautan.



Gambar 1. Spanduk Kegiatan

Mitra dalam kegiatan pengabdian yang kami laksanakan ini adalah ibu-ibu pegiat PKK di pesisir pantai Kabupaten Luwu Utara. Kelompok

masyarakat ini tergolong kelompok kunci dalam memberdayakan ekonomi rumah tangga masyarakat desa. Terlebih lagi karena mereka pada umumnya adalah istri-istri nelayan yang sangat potensial untuk menemukan tambahan penghasilan dalam rangka memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka.

Salah satu usaha yang sangat memungkinkan untuk mereka kerjakan adalah dengan memaksimalkan kemampuan untuk membuat dan menghasilkan kuliner khas yang memiliki nilai ekonomis. Namun, kembali lagi pada permasalahan pokok bahwa kualitas sumber daya mereka masih sangat terbatas sehingga tantangan untuk menggarap usaha kuliner menjadi sangat besar. Permasalahan utamanya adalah memasarkan produk kuliner agar bernilai ekonomi tinggi.

II. METODE YANG DIGUNAKAN

1. Pelatihan

Pelatihan ini menggunakan metode yang dapat menjamin bahwa peserta dapat mengimplementasi pengetahuannya setelah mengikuti pelatihan. Adapun metode yang digunakan antara lain:

- Metode Ceramah Interaktif; metode ini bertujuan untuk mengkaji tentang pemahaman manajemen keuangan peserta yang mengikuti pelatihan.
- Metode Kasus; metode ini memberikan beberapa gambaran kasus yang berkaitan dengan manajemen keuangan organisasi, dan bagaimana penyelesaiannya.
- Metode Aplikatif; metode ini memberikan aplikasi-aplikasi teknik pengelolaan dan pemasaran usaha kuliner khas daerah yang bernilai ekonomis tinggi.

2. Pendampingan

Secara teoretis, kategori penerapan suatu ilmu pengetahuan terbagi menjadi 4 (empat), yaitu: (i) tidak memiliki pengetahuan dan tidak memiliki kemauan; (ii) tidak memiliki pengetahuan namun memiliki kemauan; (iii) memiliki pengetahuan namun tidak memiliki kemauan; dan (iv) memiliki pengetahuan dan memiliki kemauan.

Setelah pelaksanaan pelatihan, diasumsikan bahwa para peserta hanya memenuhi kategori (iii) dan (iv). Berikut gaya (metode) pendampingan yang akan sesuai untuk diterapkan pada tahap ini;

1. Partisipatif; metode ini untuk mendampingi mereka yang sudah memiliki pengetahuan/kemampuan, namun belum memiliki kemauan untuk menerapkan ilmunya. Metode ini mengharuskan peserta untuk terlibat dalam setiap proses pengambilan keputusan sembari diyakinkan mengenai urgensi hal tersebut untuk dilakukan. Sehingga, peserta akan termotivasi dan menikmati pekerjaannya.
2. Delekatif; metode ini tepat bagi mereka yang sudah memiliki kemampuan dan memiliki keinginan untuk menerapkannya. Melalui metode ini, peserta akan disertai penuh tentang apa yang harus dilakukan, bagaimana cara melakukannya, dan kapan tepatnya dilaksanakan.

III. PELAKSANAAN DAN HASIL KEGIATAN

1. Realisasi Penyelesaian Masalah

Pelatihan dapat dilaksanakan berhasil terlaksana dengan baik berkat kerjasama antara Tim Pelaksana Dosen Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar dengan mitra. Partisipasi mitra dalam hal ini diantaranya mendaftar dan mengkoordinir peserta yang ikut serta pelatihan, membantu fasilitas sarana dan prasarana yang dibutuhkan dalam proses pelatihan.

Dalam kegiatan pelatihan ini menggunakan alat dan bahan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan ini. Adapun alat yang digunakan berupa papan tulis, spindol, materi yang dibagikan kepada peserta, serta fasilitas ruangan yang digunakan untuk kegiatan pelatihan, sound system, LCD Proyektor, perangkat-perangkat lainnya yang dibutuhkan dalam proses pelatihan berlangsung. Bahan yang digunakan kertas HVS untuk dipakai catatan sementara sebelum dipindahkan ke note book yang diberikan kepada peserta pelatihan,

kertas Kwarto untuk laporan penelitian, alat tulis menulis, serta tinta printer untuk penggandaan laporan.



Gambar 2. Suasana Pelaksanaan Kegiatan

2. Kegiatan dan Evaluasi

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini meliputi: Metode pelatihan, diskusi, tanya jawab, pemberian tugas dan latihan penatabukuan keuangan sederhana. Cara mengukur dan mengetahui sejauh mana tingkat keefektifan pelaksanaan pelatihan ini, maka perlu dilakukan evaluasi. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana pencapaian tujuan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dan sekaligus untuk dapat mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam pelaksanaannya.

Evaluasi kegiatan ini dilaksanakan dalam tiga tahap, yakni: Tahap pertama: Pre-Test/Observasi, dilakukan pada tahap awal (sebelum peserta pelatihan diberikan materi pelatihan yang terdiri dari Definisi, ruang lingkup dan tujuan Pengelolaan Keuangan; Gambaran Umum Proses Pengelolaan. Evaluasi yang dilakukan pada tahap awal kegiatan dimaksudkan untuk memperoleh informasi atau data mengenai kemampuan dasar yang dimiliki peserta tentang pengelolaan.

Tahap kedua, evaluasi dilakukan pada saat proses pelaksanaan kegiatan berlangsung dimana dilakukan simulasi dan Assessment, meliputi kegiatan pemilihan satu topik khusus, dilanjutkan Pendefinisian Pengelolaan Keuangan. Evaluasi yang dilakukan bersamaan pada saat proses kegiatan pelatihan berlangsung, yakni dengan cara melakukan pengamatan langsung. Tujuannya untuk mengetahui tingkat keaktifan dan partisipasi aktif peserta, kedisiplinan, antusias dan motivasi peserta.

Tahap ketiga: Post-Test, evaluasi dilakukan pada akhir kegiatan (setelah peserta pelatihan memperoleh materi), dengan membagi beberapa kelompok kecil berdasarkan tugas pokok dan fungsi pada masing-masing tempat Kerja para peserta, kemudian diberikan tugas menyelesaikan tugas secara mandiri sampai menghasilkan laporan masing-masing. Kegiatan dimaksudkan untuk mengukur sejauh mana perubahan tingkat pemahaman dan keterampilan peserta setelah mengikuti pelatihan ini.

Adapun indikator yang dijadikan tolok-ukur penilaian/evaluasi pelaksanaan kegiatan pelatihan in: (1) kemampuan peserta memahami materi yang diberikan, (2) Kemampuan peserta pelatihan di dalam mengelola data serta menganalisa sehingga menjadi informasi yang berguna, dan (3) kedisiplinan, partisipasi, antusias, dan motivasi peserta selama mengikuti pelatihan.



Gambar 3. Peserta/Mitra Kegiatan

4. mitra memiliki alternatif untuk berusaha membantu perekonomian rumah tangga mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Rektor UNM atas arahan dan pembinaanya selama proses kegiatan Pengabdian Masyarakat berlangsung. Demikian pula ucapan terima kasih disampaikan kepada Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNM dan Pemerintah Desa Munte, Kecamatan Tanalili, Kabupaten Luwu Utara Provinsi Sulawesi Selatan, yang telah memberi fasilitas, melakukan monitoring, dan mengevaluasi kegiatan PKM hingga selesai.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buhari. 2013. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi Ke-13*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sumarwan, Ujang. 2011. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia.

IV. KESIMPULAN

Setelah dilakukan evaluasi kegiatan, maka hasil pelaksanaan kemitraan masyarakat dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mitra memiliki pengetahuan dalam mengemas produk olahan makanan dan panganan yang memiliki nilai jual tinggi;
2. Mitra memiliki keterampilan untuk memasarkan produk masakan dan kue-kue khas daerah;
3. Mitra memiliki kemampuan untuk meningkatkan produksi makanan dan panganan yang bernilai ekonomi yang tinggi, dan