

**PKM DODOL AYU DI DESA BONDALEM KECAMATAN TEJAKULA  
KABUPATEN BULELENG BALI****I Gusti Ayu Ratih Permata Dewi**

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

E-mail: [ratihpermatadewiiga@yahoo.com](mailto:ratihpermatadewiiga@yahoo.com)**ABSTRAK**

Dodol merupakan makanan tradisional yang cukup populer yang sudah dikenal sejak zaman dahulu yang diolah dengan cara tradisional. Saat ini dodol lebih dikenal dengan nama daerah asalnya seperti dodol Garut, dodol Kudus atau jenang Kudus, gelamai dari Sumatra Barat, dodol durian atau lempog dari Sumatra, Kalimantan dan Bali. Saat ini dodol sudah dipasarkan lebih luas, terutama di tempat – tempat pariwisata dengan kemasan yang menarik. Khalayak sasaran dari program pengabdian masyarakat ini adalah Dodol “Ayu” yang terletak di Desa Bondalem Kecamatan Tejakula Kabupaten Buleleng Provinsi Bali dengan jarak sekitar  $\pm 100$  km dari kota Denpasar. Pengelolaan Dodol “Ayu” belum dilakukan secara baik, dalam arti masih dilakukan secara konvensional. Pembukuan keuangan belum dimiliki sehingga pemilik tidak mengetahui secara akurat besaran keuntungan yang didapatkan dan besaran biaya yang dihabiskan dalam proses produksi dan operasional. Pola pemasaran Dodol “Ayu” belum optimal karena pemiliknya memiliki keterbatasan kemampuan dan pemahaman dalam mengoperasikan produknya secara online. Metode pelaksanaan kegiatan untuk mengatasi permasalahan tersebut meliputi : 1) Pembentukan dan perancangan system pembukuan baik laba rugi dan harga pokok produksi, 2) Pembuatan strategi promosi / pemasaran melalui online.

**Kata kunci:** dodol, pemasaran, pembukuan, pendampingan**ABSTRACT**

*Dodol is a fairly popular traditional food that has been known since ancient times which is processed in a traditional way. Currently dodol is better known by the name of the area of origin such as dodol Garut, dodol Kudus or jenang Kudus, gelamai from West Sumatra, dodol durian or lempog from Sumatra, Kalimantan and Bali. Currently dodol has been marketed more widely, especially in tourism places with attractive packaging. The target audience of this community service program is Dodol "Ayu" which is located in Bondalem Village, Tejakula District, Buleleng Regency, Bali Province with a distance of about  $\pm 100$  km from Denpasar city. The management of "Ayu" Dodol has not been carried out properly, in the sense that it is still done conventionally. Financial books are not yet owned so that the owner does not know accurately the amount of profit earned and the amount of costs spent in the production and operational processes. The marketing pattern of Dodol "Ayu" is not optimal because the owner has limited ability and understanding in operating their products online. Methods of implementing activities to overcome these problems include: 1) Establishment and design of bookkeeping systems for both profit and loss and cost of goods manufactured, 2) Making promotion / marketing strategies through online.*

**Keywords:** *bookkeeping, dodol, marketing, mentoring*

## PENDAHULUAN

Dodol merupakan makanan tradisional yang cukup populer yang sudah dikenal sejak zaman dahulu yang diolah dengan cara tradisional. Saat ini dodol lebih dikenal dengan nama daerah asalnya seperti dodol Garut, dodol Kudus atau jenang Kudus, gelamai dari Sumatra Barat, dodol durian atau lempog dari Sumatra, Kalimantan dan Bali. Dodol termasuk produk olahan setengah basah yang padat dan kenyal, produk sejenis yang dibuat secara tradisional disebut jenang dengan tekstur lebih lembek dan berminyak (Suprapti, 2005:19). Saat ini dodol sudah dipasarkan lebih luas, terutama di tempat – tempat pariwisata dengan kemasan yang menarik.

Dodol dikelompokkan menjadi 2 yaitu dodol yang berbahan dasar dari tepung, antara lain tepung beras, tepung ketan, dan dodol yang berbahan dasar dari buah-buahan (Satuhu, 2004:1). Dodol yang berbahan dasar buah, misalnya nanas, sirsak, mangga dan masih banyak lainnya. Biasanya dodol yang berbahan dasar tepung perlu penambahan essence sebagai bahan tambahan perasa, sedangkan dodol yang berbahan dasar buah hampir tidak memerlukannya. Dodol buah terbuat dari daging buah matang yang dihancurkan, kemudian dimasak dengan penambahan gula dan bahan makanan lainnya, seperti santan, tepung ketan, tepung tapioka, tepung hungkue, bahan pewarna makanan, maupun bahan pengawet.

Bali pun memiliki ikon dodol Buleleng yang cukup kondang bahkan di kalangan para pelancong. Dodol Buleleng memiliki ciri khas tersendiri selain pada bungkusnya juga terletak pada bahan baku pembuatannya. Dodol Bali atau yang juga dikenal dengan dodol Buleleng memiliki cita rasa yang khas yaitu manis legit dan wangi. Bahan bakunya adalah ketan hitam, santan, dan gula merah. Proses pembuatan dodol ini masih tergolong tradisional karena dikerjakan pada industri-industri rumahan di daerah Buleleng, Bali Utara yang merupakan kota asal pembuatannya.

Dodol tradisional yang satu ini memang bukan dodol biasa. Bentuknya memanjang dibungkus daun jagung kering yang wangi aromanya. Tidak hanya laris-manis sebagai sajian upacara keagamaan tetapi juga banyak diborong sebagai oleh-oleh. Tak heran kalau kemasannya pun sangat tradisional dan unik. Tiap dodol dibungkus dengan 'klobot' atau daun jagung kering. Bentuknya dibuat sedikit memanjang dengan kedua sisi diikat menggunakan tali

rafia. Aroma daun jagung kering sebagai pembungkusnya yang wangi memberi sensasi tersendiri saat menikmati dodol yang berwarna hitam pekat ini. Keunikan lainnya, dodol Buleleng tidak dikemas dalam kotak-kotak atau plastik. Dodol ini direnceng jadi satu memanjang tiap 10 buah dan digantung dengan tali rafia. Tiap renceng dijual dengan harga Rp 10.000,00. Di Bali, dodol Buleleng sering digunakan sebagai pelengkap sesajian upacara keagamaan. Seiring waktu dodol ini banyak dibawa oleh para pelancong yang datang sebagai oleh-oleh khas Bali. Dodol ini tahan disimpan hingga 3 minggu lamanya. Nah, kalau jalan-jalan ke pulau Dewata pastikan Anda membeli dodol khas Bali ini. Selain cocok sebagai oleh-oleh karena rasanya yang khas dan enak, hitung-hitung Anda pun sudah ikut melestarikan kuliner tradisional.

Khalayak sasaran dari program pengabdian masyarakat ini adalah Dodol “Ayu” yang terletak di Desa Bondalem Kecamatan Tejakula Kabupaten Buleleng Provinsi Bali dengan jarak sekitar  $\pm 100$  km dari kota Denpasar. Berbagai rasa dodol yang dibuat mulai dari ukuran kecil sampai yang besar. Dodol Ayu merupakan mitra yang dimiliki oleh Putu Diah Putri Idawati. Beliau mulai merintis usahanya pada tahun 2010.

**Tabel 1. Profil Mitra**

Keterangan	
1) Nama Pemilik	Putu Diah Putri Idawati
2) Nama UMKM	Dodol Ayu
3) Jenis Usaha	Dodol
4) Tahun Pendirian Usaha	2010
5) Alamat	Desa Bondalem Kecamatan Tejakula Kabupaten Buleleng
6) Rata-rata penjualan/bulan	5.000.000
7) Rata-rata produksi/bulan	500 Unit
8) Pangsa Pasar	Lokal dan Nasional
9) Jumlah Tenaga Kerja	5 Orang

Sumber: Dodol Ayu, (2021)

Harga jual 1 renteng dodol berkisar antara Rp. 10.000 sampai dengan Rp. 20.000. Pengelolaan Dodol “Ayu” belum dilakukan secara baik, dalam arti masih dilakukan secara

konvensional. Pembukuan keuangan belum dimiliki sehingga pemilik tidak mengetahui secara akurat besaran keuntungan yang didapatkan dan besaran biaya yang dihabiskan dalam proses produksi dan operasional. Tenaga kerja yang dimiliki oleh Ibu Diah sebanyak 5 orang yang berasal dari daerah tersebut. Pola pemasaran Dodol “Ayu” belum optimal karena pemiliknya memiliki keterbatasan kemampuan dan pemahaman dalam mengoperasikan produknya secara online.



**Gambar 1. Berbagai Jenis Dodol “Ayu”**

Berkaitan dengan pengelolaan manajemen mitra, maka dapat dideskripsikan kondisi mitra tersebut:



1. Pembukuan seperti buku harian, buku kas, perhitungan biaya produksi, perhitungan keuntungan atau kerugian belum tersedia dengan baik.
2. Mitra belum memiliki sistem promosi yang baik dalam memasarkan produknya. Pemilik memiliki keterbatasan pengetahuan dan kemampuan dalam memasarkan produknya secara online.

## **METODE PELAKSANAAN**

### **Pelatihan Pembukuan Seperti Buku Harian, Buku Kas, Perhitungan Biaya Produksi, Perhitungan Keuntungan atau Kerugian**

Pelaksanaan program ini dilakukan melalui pendekatan individual. Pendekatan individual ini diawali dengan menggali pemahaman mitra berkaitan dengan pembukuan. Setelah menggali pemahaman mitra mengenai pembukuan, kemudian dilanjutkan dengan memberikan materi dan pemahaman seperti apa bentuk dari buku keuangan sederhana serta apa saja isi dari buku keuangan sederhana. Kemudian, mitra diajak mencari tahu hal apa saja yang dibutuhkan jika ingin mengetahui berapa laba bersih yang dihasilkan dan berapa besar riilnya biaya yang dihabiskan serta membuat buku laporan keuangan sederhana. Setelah memberikan pemahaman, mitra kemudian diberikan sebuah buku kosong untuk diajak menyusun buku laporan keuangan sederhana yaitu laporan laba rugi.

Pendekatan ini menekankan para mitra untuk dapat membuat sebuah buku laporan keuangan sederhana. Mitra di dampingi oleh tim pengusul (ketua pengusul) untuk menyusun buku laporan keuangan sederhana. Mitra akan dibimbing dan didampingi untuk mencatat setiap hal yang berkaitan dengan pengeluaran biaya dan pemasukan dalam proses produksi dan pemasaran kerajinan batok kelapa termasuk besarnya upah yang harus dibayarkan kepada tenaga kerjanya. Mitra diharapkan nantinya dapat membuat laporan keuangan sederhana, dapat mengetahui berapa besarnya biaya yang dihabiskan dalam proses pembuatan kerajinan batok kelapa, dapat menentukan harga jual dan besarnya upah yang harus dibayarkan kepada tenaga kerjanya. Dengan pemahaman yang diberikan diharapkan nantinya kelangsungan usaha mitra dapat berjalan lancar dan berkembang.

Selain mengetahui tentang buku laporan keuangan sederhana yang merupakan salah satu bagian dari akuntansi keuangan, mitra juga akan diberikan pemahaman tentang akuntansi manajemen, dimana akuntansi manajemen akan memberikan dasar pembuatan keputusan bisnis

sehingga mitra bisa lebih siap untuk mengelola dan melakukan fungsi pengontrolan dalam menjalankan aktifitas bisnisnya. Mitra pada nantinya diharapkan dapat mengetahui rincian biaya produksi, harga pokok, biaya overhead yang dapat dibayarkan untuk menunjang kegiatan operasional dalam aktifitas bisnisnya. Sehingga dengan adanya pemahaman tentang akuntansi manajemen mitra dapat merencanakan, mengevaluasi, dan mengendalikan kegiatan operasionalnya, serta untuk mengukur akuntabilitas penggunaan sumber daya yang digunakan. Mitra di dampingi oleh tim pengusul (anggota pengusul) dalam membuat pembukuan harga pokok produksi.

Selanjutnya dilakukan Pelatihan Pembuatan Pencatatan Penjualan. Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Penjualan tidak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedangang, dan tenaga pemasaran (Widayat, 1999). Mitra akan dijelaskan mengenai tata cara pencatatan penjualan dalam buku yang didalamnya sudah terdapat format pencatatan yang telah disiapkan oleh tim pengabdian. Jenis penjualan yang sementara dilakukan oleh mitra adalah penjualan tunai. Penjualan tunai adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran barang sesuai harga yang telah ditetapkan terlebih dahulu, setelah itu baru kemudian menyerahkan barang tersebut kepada pembeli (Mulyadi, 2001:3). Penjualan ini dipilih mitra karena memiliki risiko yang rendah. Selain itu, keterbatasan modal membuat mitra harus dengan lebih cepat melakukan perputaran dana. Pada penyuluhan kali ini, mitra akan dijelaskan mengenai tujuan dan manfaat yang diperoleh dengan membuat pencatatan penjualan. Materi akan dijelaskan dengan media *power point*. Setelah pemaparan materi, tim pengabdian kemudian memberikan contoh pencatatan penjualan kepada mitra.

### **Pelatihan Dalam Membuat Sistem Pemasaran Produk Secara Online dan Pengoperasiannya**

Membantu mitra dalam memasarkan hasil produksinya, dimana selama ini mitra hanya mengandalkan pelanggan tetapnya saja dalam memasarkan hasil produksinya. Berdasarkan pendekatan individual yang dilakukan diketahui bahwa mitra merupakan orang yang tidak

paham tentang teknologi informasi serta tidak tahu bagaimana cara memanfaatkan teknologi informasi tersebut. Oleh karena itu tim pengusul (anggota pengusul) akan memberikan pelatihan tentang strategi pemasaran, membantu dalam membuat akun sosial media seperti *facebook* dan *instagram* serta melakukan pendampingan dalam penggunaannya. Diharapkan nantinya dengan penggunaan sosial media tersebut mitra dapat memperluas pemasaran produknya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan yang telah disampaikan sebelumnya pada mitra, maka hal-hal yang akan dilakukan selama kegiatan meliputi:

1. Memberikan pendampingan dan konsultasi mengenai pembuatan sistem pembukuan yang meliputi buku harian, laba rugi, neraca, perhitungan harga pokok produksi. Hal ini dilakukan dengan harapan mitra memiliki gambaran yang jelas tentang hasil operasionalnya dan mengetahui harga dasar dari produksinya sehingga memudahkan didalam mengambil keputusan terkait operasional dan pengembangan usaha dimasa depan. Selanjutnya dilakukan pelatihan pencatatan penjualan. Pencatatan penjualan adalah aspek yang sangat penting yang dapat digunakan untuk menunjukkan pencapaian suatu usaha dalam satu periode. Seusai penyuluhan dilaksanakan, akan dilanjutkan dengan pelatihan pencatatan penjualan. Pencatatan dilaksanakan pada buku penjualan yang telah didesain secara khusus oleh tim pengabdian kepada mitra.
2. Pendampingan dan pelatihan didalam mengoperasikan dan melakukan update terhadap pemasaran secara online yang dimiliki sehingga diharapkan informasi terbaru tentang produk dan perusahaan bisa disampaikan.

Berikut ini capaian pelaksanaan kegiatan sesuai dengan yang diprioritaskan pada masing-masing mitra, yaitu:

- 1) Pemberian pendampingan dan pelatihan pembukuan sederhana, menjelaskan pencatatan sederhana harian, mingguan sampai bulanan. Bagaimana cara mencatat biaya - biaya produksi dan mencatat penjualan. Memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan hasil usaha, sehingga dapat melihat keuntungan usaha secara jelas dan diharapkan nantinya dapat menyisihkan laba untuk investasi.



**Gambar 2. Pendampingan Pelatihan Pembukuan & Pembuatan Sosial Media dan Pelatihan Pengoperasiannya Secara Online**

- 2) Membantu mitra dalam pembuatan sosial media yang dapat membantu dalam proses pemasaran produk dan memperkenalkan produk bukan hanya ke konsumen lokal Bali saja tapi kepada konsumen luar Bali seperti Instagram serta pendampingan dan pelatihan didalam mengoperasikan dan melakukan update terhadap pemasaran secara online yang dimiliki sehingga diharapkan informasi terbaru tentang produk dan usaha bisa disampaikan.
- 3) Melakukan pengadaan/pembelian bahan baku berupa; tepung, gula merah, gula pasir, daun pandan, kelapa, vanili bubuk dan daun jagung kering

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh mitra meliputi:

- 1) Belum memiliki pembukuan untuk menghitung laba rugi, harga pokok produksi dan pencatatan asset yang dimiliki.
- 2) Pemasaran dilakukan belum optimal sehingga masih banyak yang belum mengetahui jelas produksinya.

Metode pelaksanaan kegiatan untuk mengatasi permasalahan tersebut meliputi:



- 1) Pembentukan dan perancangan system pembukuan baik laba rugi dan harga pokok produksi,
- 2) Pembuatan strategi promosi / pemasaran melalui online.

### **Saran**

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan yang sudah dilakukan, maka mitra hendaknya terus menjaga konsistensi dari sisi produksi, pemasaran dan keuangan sehingga keberlangsungan hidup usahanya dapat terjamin. Selain dari sisi produksi, pemasaran dan keuangan, usaha mitra juga perlu diberikan penyuluhan dari segi aspek hukum terutama mengenai ijin usaha dan paten produk.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*. Jakarta: Salemba Empat.

Suprapti, L. 2005. *Awetan Kering dan Dodol Waluh*. Yogyakarta: Kanisius

Satuhu, S. 2004. *Membuat Aneka Dodol Buah*. Jakarta: Penebar Swadaya

Widayat, Amirullah. (2002). *Metode Penelitian Pemasaran*. Malang: CV. Cahaya Press