



## **IBM KAMPUNG BURASA' SEBAGAI BASIS KELOMPOK USAHA BURASA' DI KECAMATAN PATTALLASSANG KABUPATEN GOWA**

**Sitti Rabiah<sup>1</sup>, Muli Umiaty Noer<sup>1</sup>, Ramlawati<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Sastra, Universitas Muslim Indonesia

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Muslim Indonesia

email: [sittirabiah64@yahoo.co.id](mailto:sittirabiah64@yahoo.co.id)

[sittirabiah25@gmail.com](mailto:sittirabiah25@gmail.com)

### **Abstract**

Pattallassang districts inhabited by dozens of burasa' seller which is part of Gowa regency in South Sulawesi Province, Indonesia and life in economically weak. Uniquely, burasa' seller is selling its products in the Makassar city, but it should be a distance of tens kilometers. These activities are conducted daily, after selling burasa' during the day, they started to prepare the raw materials to be processed for the night. Can be described that the job lasted for 12 hours, but provide not sufficient income for them. But their efforts were likely not accompanied by a large income. Every day they only earn IDR 100.000 for all the burasa' they sells, which reached 100 belt burasa'. Their income is not net income, but they still have to set aside capital to buy raw materials for the next day. This reality that inspires the executor team to carry out community service to the burasa' business group who lives in the Je'nemadinging village. The program aims to increase the capacity of partners to be highly competitive with traditional culinary products and encourage other partners to implement effective management and efficient business. The method used for the transfer of science and technology to partners with participatory training methods by involving as many partners as possible in the activities of lectures, discussion and practice. After the series of training, partners have been able to produce burasa' with higher quality in terms of the durability of products, flavors, packaging and hygiene.

**Keywords:** *Burasa', Culinary, Traditional, Pattallassang Districts*

### **A. PENDAHULUAN**

Kecamatan Pattallassang merupakan wilayah yang dihuni oleh puluhan penjual burasa' yang merupakan bagian dari masyarakat Kabupaten Gowa dan berada pada golongan ekonomi lemah. Uniknya penjual burasa' ini menjual produknya di kota Makassar dengan menempuh jarak berpuluh kilometer. Aktivitas ini dilakukan secara rutin, sepulang menjual burasa'-nya di siang hari, mereka mempersiapkan bahan-bahan baku yang akan diolah. Kemudian di malam hari, mereka mempersiapkan adonan lalu pukul 12.00 malam hingga pukul 04.00 dini hari mereka memasak burasa' yang berarti membutuhkan selama 3-4 jam untuk mendapatkan burasa' yang enak untuk dijual keesokan harinya.

Aktivitas ini terus berulang setiap harinya, namun penghasilan yang diperoleh para penjual burasa' sangat tidak memadai.



bisa dibayangkan bahwa burasa' yang diproses selama 7 jam, kemudian mereka harus menempuh jarak selama 2 jam hingga tiba di tempat berjualan dengan mengendarai kendaraan umum dan tiba di pasar pukul 06.00 hingga 09.00 pagi yang berarti 3 jam untuk menjajakan jualan jika pengunjung pasar ramai. Jika pengunjung kurang, para penjual burasa' menunggu hingga pukul 10.30 WITA, dan jika dagangannya belum habis mereka menjajakan keliling.

Namun usaha mereka yang besar tidak disertai dengan penghasilan yang besar. Setiap harinya mereka hanya memperoleh Rp. 100.000 untuk semua dagangan yang dijualnya yang mencapai 100 ikat burasa'. Penghasilan tersebut bukanlah penghasilan bersih, namun harus menyisihkan untuk modal membeli bahan baku yang terdiri atas beras, kelapa, daun pisang dan tali serta gas yang mencapai Rp. 50.000- Rp. 60.000, dan biaya transportasi sebesar Rp. 10.000 (PP). Praktis tiap hari penjual hanya memperoleh keuntungan sebesar Rp. 30.000 - Rp. 35.000. Realitas inilah yang menggugah pelaksana untuk melakukan pengabdian masyarakat kepada kelompok usaha burasa' yang berdomisili di kecamatan Pattalassang, desa Je'nemadinging. Dalam proses pendampingan kepada kelompok usaha burasa' ini pelaksana membagi ke dalam dua kelompok yakni pembuat dan penjual. Hal ini dimaksudkan untuk meringankan beban kerja mitra dan mengoptimalkan fungsi penjaminan kualitas produk oleh pembuat dan pemasarannya kepada konsumen oleh penjual.

Burasa' merupakan kuliner tradisional khas Makassar, makanan ini sangat cocok disantap bersama hampir semua jenis makanan yang berkuah, apalagi sangat cocok dengan hidangan Coto Makassar yang juga merupakan hidangan khas Makassar, selain Ketupat. Kemudian burasa' ini merupakan makanan yang wajib terhidang di hari raya Idul Fitri maupun Idul Adha yang dapat dihidangkan bersama Opor Ayam, Konro, Rawon, Sambel Goreng Ati dan makanan khas lainnya. Makanan ini juga cocok disantap dengan kuliner khas dari daerah lain seperti Bakso, Soto Ayam Lamongan, Sate Madura dan berbagai kuliner khas lainnya. Sehingga burasa' ini memiliki pangsa pasar yang



luas, bahkan berpotensi untuk di jual ke berbagai daerah hingga ke pasar internasional maupun kawasan Asia Tenggara.

Potensi ini seharusnya diikuti dengan kapasitas yang memadai oleh mitra. Namun seperti kelompok usaha tradisional lainnya, mereka masih mengelolanya secara tradisional pula. Walaupun mereka mengakui bahwa banyak permasalahan yang mereka hadapi, namun mereka tidak tahu harus kemana untuk mengeluhkan hal ini. Oleh karena itu, pengabdian masyarakat ini hadir untuk memberikan solusi bagi mitra Kelompok Usaha Burasa' kecamatan Pattallassang, desa Je'nemadinging, kabupaten Gowa dalam rangka peningkatan daya saing produksi serta manajemen usaha dengan penerapan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni (IPTEKS).

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra terbagi ke dalam dua kategori yakni daya tahan produk, rasa, higienitas dan kemasan, serta manajemen pemasaran. Selanjutnya dipaparkan permasalahan mitra, sebagai berikut. Pertama, daya tahan produk, rasa, higienitas dan kemasan mencakup: (a) daya tahan produk burasa' menjadi permasalahan mitra yang utama. Menurut temuan lapangan, diketahui bahwa daya tahan produk burasa' yang diolah secara tradisional hanya berkisar 1-2 hari. Sedangkan diperlukan daya tahan produk burasa' yang lebih dari itu agar distribusi burasa' dapat semakin luas. Rasa burasa' juga menjadi permasalahan bagi mitra, karena masih terjadinya perbedaan kualitas antara satu penjual dengan penjual lainnya; (b) higienitas merupakan permasalahan mitra lainnya yang terkadang kurang diperhatikan. Peralatan yang tradisional dan seadanya serta proses produksi yang belum terstandarisasi oleh Dinas terkait seringkali menjadi hambatan tersendiri bagi penjual burasa' apabila menghadapi konsumen yang kritis. Hal ini juga harus dipikirkan mengingat perlindungan konsumen merupakan hal yang penting juga dalam usaha kuliner. Sehingga diperlukan upaya nyata untuk memfasilitasi mitra dengan Dinas Kesehatan maupun Dinas Pertanian agar memperoleh sertifikasi keamanan pangan dan higienis; (c) kemasan burasa' masih belum menjadi perhatian bagi penjual burasa'. Unsur tradisional masih sangat kental



saat mereka menjajakan burasa' kepada konsumen. Burasa' yang dibungkus dengan daun pisang sudah merupakan ciri khas dari kuliner ini. Namun demikian, kemasan luar yang dapat juga berpengaruh terhadap daya tahan produk burasa' seyogyanya harus dipikirkan solusinya. Oleh karena itu, kemasan menjadi salah satu permasalahan yang dihadapi mitra.

Kedua, manajemen pemasaran meliputi: (a) *branding* (pencitraan produk) masih belum dipikirkan oleh mitra dikarenakan manajemen pemasarannya masih tradisional, sehingga diperlukan solusi dari pelaksana untuk memberikan *branding* terhadap produk burasa' yang dihasilkan oleh mitra. Oleh karena itu, dibutuhkan telaah yang lebih mendalam terhadap berbagai kemungkinan yang dapat direalisasikan sebagai *branding* burasa'; (b) pengorganisasian juga menjadi salah satu permasalahan mitra, karena selama ini mitra hanya mengandalkan hubungan kekeluargaan dan antar-tetangga untuk mengkoordinir diri sebagai Kelompok Usaha Burasa'. Sehingga pelaksana memiliki gagasan untuk memperkuat basis organisasi usaha di tempat ini melalui pembentukan Komunitas yang lebih teoroganisir; dan (c) pemasaran merupakan rantai terakhir dari berbagai tahapan yang telah ditempuh dari proses produksi hingga akhirnya burasa' sampai ke konsumen. Namun, tanpa pemasaran yang baik, maka mitra hanya menjangkau konsumen di sekitarnya dan akses yang sempit menyebabkan produk tersebut tidak dapat mencapai target ekspansi ke luar daerah maupun mancanegara. Oleh karena itu, strategi pemasaran ini juga harus dimasukkan ke dalam permasalahan yang dicarikan solusinya.

## **B. METODE PELAKSANAAN**

Solusi yang ditawarkan oleh Universitas Muslim Indonesia sebagai tim pelaksana untuk menjalankan program ini mengacu kepada tantangan bagi dunia usaha agar tercipta suasana usaha yang kondusif bagi upaya pemerdayaan dan pengembangan Usaha Menengah, Kecil dan Mikro (UMKM) mencakup aspek yang luas antara lain: 1) peningkatan kapasitas SDM dalam kemampuan manajerial, organisasi dan penerapan teknologi; 2) akses terhadap modal, informasi teknologi dan pasar, serta faktor masukan produksi lainnya; 3) iklim



usaha yang sehat dan kompetitif yang mendukung tumbuhnya budaya inovasi dan kewirausahaan.

Untuk melakukan pemberdayaan kelompok usaha burasa' di kecamatan Pattallassang, desa Je'nemadinging perlu diberlakukan skala prioritas aspek utama yang dilakukan dalam program pengabdian masyarakat (IbM) ini. Berdasarkan analisis situasi dan permasalahan yang telah dibahas sebelumnya, maka program yang disepakati bersama mitra, ada 2 (dua) aspek utama yaitu: 1) modifikasi produk dari segi daya tahan produk dan rasa serta higienitas dan pengemasan yang mampu menarik minat pasar dan 2) manajemen pengelolaan usaha, keuangan dan pemasaran. Dari aspek yang akan dilaksanakan ini dilakukan secara berkelompok dan waktu realisasi program sesuai jadwal yang direncanakan. Program kegiatan yang akan dilaksanakan berupa pelatihan dan pendampingan di salah satu tempat usaha burasa' di kecamatan Pattallassang, desa Je'nemadinging.

Metode yang digunakan dalam pelatihan adalah metode pelatihan partisipatif, yakni melibatkan sebanyak mungkin peran serta mitra dalam kegiatan ceramah, diskusi dan praktek. Program yang sudah disepakati dengan mitra usaha burasa' di Kecamatan Pattallassang, Desa Je'nemadinging Kabupaten Gowa dilakukan dengan metode sebagai berikut: (1) pelatihan modifikasi rasa produk; (2) pelatihan peningkatan daya tahan produk dan higienitas produk; (3) pelatihan teknik pencitraan produk dan perancangan kemasan; dan (4) pelatihan manajemen pengelolaan usaha, keuangan dan pemasaran.

### **C. HASIL DAN URAIAN KEGIATAN**

#### **1. Pelatihan Modifikasi Rasa Produk**

Pelatihan modifikasi rasa produk dilakukan sebanyak dua pertemuan. Pertemuan pertama dihadiri 6 orang pembuat burasa'. Pertemuan ini diawali dengan diskusi terkait pengalaman dalam membuat burasa' yang dilakukan oleh masing-masing peserta. Diskusi ini menghasilkan kesimpulan bahwa rasa produk yang selama ini dihasilkan oleh peserta berbeda-beda, dikarenakan



komposisi bahan yang berbeda-beda antara satu sama lain. Sehingga disepakati komposisi bahan yang sama agar menghasilkan rasa produk yang optimal. Mempersiapkan pertemuan selanjutnya, setiap peserta diminta untuk membuat dua jenis burasa'. Jenis pertama yakni burasa' yang biasa diproduksi oleh mitra, kemudian jenis kedua yakni burasa' dengan komposisi bahan yang telah disepakati. Hasil dari burasa' yang dibuat tersebut dibawa pada pertemuan selanjutnya.

Pertemuan kedua dari pelatihan modifikasi rasa produk dihadiri 6 orang pembuat burasa'. Seperti yang telah disampaikan pada akhir pertemuan sebelumnya bahwa masing-masing peserta diminta untuk membawa dua jenis burasa'. Jenis pertama sesuai dengan komposisi bahan yang biasa diproduksi oleh mitra, sedangkan jenis kedua yakni komposisi bahan yang telah disepakati.

Tim pelaksana bersama tenaga lapangan mengadakan uji rasa terhadap dua jenis burasa' yang telah dihasilkan. Skala 1-5 digunakan untuk menilai rasa dari burasa' dari skala 1 tidak enak sampai skala 5 sangat enak. Uji rasa dilakukan dengan metode koding, yakni memberikan koding terhadap setiap burasa' yang dihasilkan pembuat burasa' dengan kode yang telah ditetapkan untuk setiap pembuat dengan tanda KBO (Kampung Burasa Original) untuk burasa' yang menggunakan komposisi bahan yang biasa diproduksi oleh masing-masing mitra, sedangkan KBM (Kampung Burasa Modifikasi) untuk komposisi bahan yang telah disepakati. Maka hasil penilaian uji rasa burasa' sebagai berikut:

**Tabel 2.** Uji Rasa Burasa'

<b>Kode</b>	<b>Nama Pembuat</b>	<b>Rasa Original (KBO)</b>	<b>Rasa Modifikasi (KBM)</b>
1	Dg. Halang	4	4
2	Dg. Cacce	3	4
3	Dg. Mania	2	4
4	Dg. Tia	3	4
5	Nurlia	2	4
6	Ariel	3	4
	<b>Rata-Rata</b>	2,8	4

Berdasarkan tabel di atas, maka diketahui rasa original (KBO) dari setiap pembuat bervariasi penilaiannya dengan rentang 2-4 dan rata-rata 2,8 (cukup enak). Sedangkan rasa modifikasi (KBM) penilaiannya sama yakni berada pada skala 4 dan rata-rata 4 (enak). Hal ini menunjukkan bahwa komposisi bahan yang telah disepakati, walaupun dibuat oleh pembuat yang berbeda tetap menghasilkan rasa yang enak.

Tim pelaksana bersama mitra peserta pelatihan melanjutkan dengan diskusi mengenai hasil penilaian yang diperoleh. Diskusi ini dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi rasa dari burasa' yang dihasilkan. Hasil diskusi menyimpulkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi rasa burasa' antara lain: 1) kualitas beras, 2) kualitas kelapa/santan dan 3) keterampilan menakar burasa'. Hal ini perlu diperhatikan agar mutu rasa burasa' terjamin.

Setelah diskusi dilanjutkan dengan praktek pembuatan burasa' oleh salah satu mitra peserta yakni Daeng Halang (yang juga Koordinator KU Pembuat Burasa'). Ia menghasilkan rasa original burasa' yang menyamai penilaian rasa modifikasi. Praktek ini sekaligus menunjukkan salah satu faktor eksternal yang berpengaruh terhadap rasa burasa' yakni keterampilan menakar burasa'.



**Gambar 1.** Ketua Pelaksana bersama Daeng Halang menunjukkan kepada mitra peserta lainnya praktek pembuatan burasa'



## 2. Pelatihan Peningkatan Daya Tahan dan Higienitas Produk

Pelatihan peningkatan daya tahan dan higienitas produk dilaksanakan sebanyak dua pertemuan. Pertemuan pertama dihadiri 6 orang pembuat burasa' yang akan mendapatkan pemahaman tentang upaya meningkatkan daya tahan dan higienitas produk burasa'.

Pertemuan sebelumnya telah menyelesaikan pelatihan modifikasi rasa produk, kemudian dilanjutkan dengan pelatihan ini yang lebih memfokuskan pada aspek daya tahan dan higienitas. Berdasarkan hasil diskusi internal tim pelaksana, aspek higienitas dapat dilihat dari empat hal yakni: 1) higienitas produk, 2) higienitas proses, 3) higienitas lingkungan dan 4) kesadaran higienitas pembuat. Maka keempat hal ini akan menjadi indikator untuk menilai pemenuhan aspek higienitas dari mitra peserta.

Penilaian terhadap higienitas dilakukan dengan observasi ke masing-masing tempat pembuatan burasa' mengacu keempat aspek higienitas yang telah disepakati sebagai indikator. Hasil observasi dipaparkan sebagai berikut:

**Tabel 3.** Hasil Observasi Higienitas

No.	Mitra Peserta	H. Prd	H. Prs	H. Lin	H. Pem
1	Dg. Halang	✓	✓	✓	×
2	Dg. Cacce	✓	×	✓	×
3	Dg. Mania	✓	✓	×	×
4	Dg. Tia	✓	×	×	×
5	Nurlia	✓	✓	✓	×
6	Ariel	✓	✓	✓	×

Ket: H = Higienitas; Prd = Produk; Prs = Proses; Lin = Lingkungan;  
Pem = Pembuat

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa higienitas produk dipenuhi oleh seluruh mitra peserta. Selanjutnya adalah higienitas proses meliputi alat -alat yang digunakan dalam proses pembuatan burasa'. Ada 2 mitra peserta yang belum menerapkan standar higienitas untuk indikator tersebut. Kemudian,



higienitas lingkungan menekankan pada keberadaan tempat pembuatan burasa' yang bersih. Higienitas lingkungan ini masih belum dipenuhi oleh 2 mitra peserta. Sedangkan higienitas pembuat yang terkait dengan kesadaran kebersihan pembuat burasa' sebelum mengolah burasa' masih belum dapat dipenuhi. Hal ini dikarenakan pembuat burasa' masih menggunakan cara tradisional yakni menggunakan tangan (tanpa sarung tangan plastik) untuk mengolah burasa'.

Setelah melakukan observasi, tim pelaksana mengumpulkan mitra peserta dan menghadirkan narasumber yang memberikan penjelasan mengenai pentingnya menjaga higienitas untuk menghasilkan burasa' yang berkualitas dan menjaga kepercayaan pelanggan. Pekerjaan rumah dari pelatihan higienitas ini yakni setiap mitra melakukan pembenahan terhadap indikator higienitas yang masih belum dipenuhi.

Di akhir pertemuan, tim pelaksana melanjutkan dengan uji daya tahan. Penyampaian tim pelaksana kepada mitra telah dilakukan satu hari sebelum pelaksanaan pelatihan, mitra diminta untuk membuat burasa' sesuai formula Kampung Burasa' yang dibuat dalam waktu bersamaan yang telah disepakati. Berdasarkan kesepakatan, maka jam pembuatan ditetapkan pukul 05.00 WITA dini hari dengan proses pembuatan selama 4-5 jam, sehingga produk siap pada pukul 09.00 WITA. Adapun masa tunggu sebelum diujicobakan yakni 2 jam. Burasa' di uji daya tahan pada 3 tempat yakni: 1) wadah terbuka, 2) wadah tertutup dengan ventilasi, dan 3) wadah tertutup penuh.

Tim pelaksana memperlihatkan proses uji daya tahan kepada mitra peserta dengan tahapan: 1) mempersiapkan wadah yang telah ditentukan, masing-masing 3 buah untuk 6 mitra peserta yang diuji, 2) memberikan kode pada setiap wadah untuk mengetahui daya tahan burasa' yang dihasilkan dan 3) menempatkan burasa' pada suhu kamar. Seluruh peserta telah memahami proses pengujian dan pelatihan ditutup. Sedangkan proses pengujian tetap berlanjut dengan mekanisme yang ditentukan tim pelaksana.

Tim pelaksana meminta tenaga lapangan setempat untuk melakukan pengecekan terhadap masing-masing wadah dan kondisi burasa' setiap 2 jam.



Indikator daya tahan diketahui secara fisik, bau dan rasa. Setelah burasa' secara fisik telah mengeluarkan lendir, mengeluarkan bau menyengat dan rasa yang kecut, maka burasa' dianggap sudah tidak layak konsumsi dan telah mencapai daya tahan maksimalnya. Hasil uji daya tahan selengkapnya pada tabel berikut:

**Tabel 4.** Hasil Uji Daya Tahan

<b>Ko de</b>	<b>Nama Pembuat</b>	<b>W. Terbuka</b>	<b>W. Tertutup Vent.</b>	<b>W. Tertutup Penuh</b>
1	Daeng Halang	15 jam	11,5 jam	10 jam
2	Daeng Cacce	10 jam	8 jam	7,5 jam
3	Daeng Mania	9 jam	7,5 jam	7 jam
4	Daeng Tia	8,5 jam	7 jam	6 jam
5	Nurlia	13 jam	10 jam	9 jam
6	Ariel	13 jam	10 jam	9 jam
<b>Rata-Rata</b>		11,4 jam	9 jam	8 jam

Tabel di atas menunjukkan bahwa hasil uji daya tahan pada wadah terbuka berkisar 8,5 jam-15 jam dengan rata-rata 11,4 jam, daya tahan pada wadah tertutup dengan ventilasi berkisar 7-11,5 jam dengan rata-rata 9 jam, sedangkan daya tahan pada wadah tertutup penuh berkisar 6-10 jam dengan rata-rata 8 jam. Jika dibandingkan diantara ketiganya, maka dapat disimpulkan bahwa wadah tempat penyimpanan burasa' turut berpengaruh terhadap daya tahan dari produk burasa'.

Setelah melakukan pelatihan, tim pelaksana melakukan evaluasi internal. Hasil dari evaluasi internal bahwa aspek higienitas perlu di observasi kembali pada pertemuan berikut. Sedangkan uji daya tahan setelah perlakuan (mitra diberi pelatihan) perlu dilakukan kembali untuk mengetahui pengaruh higienitas terhadap daya tahan burasa'.



Menindaklanjuti hasil evaluasi internal pertemuan sebelumnya, maka satu sebelum pertemuan kedua tim pelaksana melakukan observasi kembali terhadap mitra dari aspek higienitas dan melakukan uji daya tahan untuk mengetahui pengaruh higienitas terhadap daya tahan burasa'. Observasi tersebut menggunakan 4 indikator sebagai berikut: 1) higienitas produk, 2) higienitas proses, 3) higienitas lingkungan dan 4) kesadaran higienitas pembuat. Hasil observasi dipaparkan sebagai berikut:

**Tabel 5.** Hasil Observasi Higienitas Setelah Perlakuan

No.	Mitra Peserta	H. Prd	H. Prs	H. Lin	H. Pem
1	Dg. Halang	✓	✓	✓	✓
2	Dg. Cacce	✓	✓	✓	✓
3	Dg. Mania	✓	✓	✓	✓
4	Dg. Tia	✓	✓	✓	✓
5	Nurlia	✓	✓	✓	✓
6	Ariel	✓	✓	✓	✓

Ket: H = Higienitas; Prd = Produk; Prs = Proses; Lin = Lingkungan; Pem = Pembuat

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat dipahami bahwa seluruh mitra peserta telah memenuhi 4 indikator yang dipersyaratkan untuk memenuhi aspek higienitas. Utamanya pada indikator keempat yakni kesadaran higienitas pembuat yang sebelum pelatihan belum dipenuhi, setelah diberi penjelasan dalam pelatihan seluruh mitra peserta telah menerapkan standar higienitas tersebut dengan melakukan cuci tangan sebelum berproduksi dan menggunakan sarung tangan plastik dan masker ketika membuat burasa'.

Selanjutnya, uji daya tahan setelah perlakuan kembali dilakukan dengan metode yang sama yakni membuat burasa' di waktu yang bersamaan dan diujicobakan pada 3 tempat yakni: 1) wadah terbuka, 2) wadah tertutup dengan ventilasi, dan 3) wadah tertutup penuh. Proses uji daya tahan juga diawasi oleh tenaga lapangan setempat yang mengecek kondisi burasa' setiap 2 jam dan berakhir ketika daya tahan telah mencapai maksimal yakni diketahui secara fisik, bau dan rasa. Hasil uji daya tahan setelah perlakuan selengkapnya pada table berikut:

**Tabel 6.** Hasil Uji Daya Tahan Setelah Perlakuan

<b>Ko de</b>	<b>Nama Pembuat</b>	<b>W. Terbuka</b>	<b>W. Tertutup Vent.</b>	<b>W. Tertutup Penuh</b>
1	Daeng Halang	25 jam	17 jam	14 jam
2	Daeng Cacce	24 jam	16 jam	13 jam
3	Daeng Mania	25 jam	17 jam	14 jam
4	Daeng Tia	24 jam	16 jam	13,5 jam
5	Nurlia	25 jam	17 jam	14 jam
6	Ariel	25 jam	17 jam	14 jam
<b>Rata-Rata</b>		24,6 jam	16,6 jam	13,75 jam

Berdasarkan tabel di atas dapat terlihat bahwa terjadi kenaikan yang signifikan terhadap daya tahan burasa' pada wadah tertutup penuh yang sebelumnya berkisar 6-10 jam dengan rata-rata 8 jam, setelah perlakuan berkisar 13-14 jam dengan rata-rata 13,75 jam. Terjadi kenaikan daya tahan sebanyak 5 jam dan daya tahan yang hampir merata oleh setiap mitra. Daya tahan pada wadah tertutup dengan ventilasi juga terjadi kenaikan yang sebelumnya berkisar 7-11,5 jam menjadi 16-17 jam dengan rata-rata yang juga meningkat dari 9 jam menjadi 16,6 jam yang berarti terjadi kenaikan 7,6 jam. Terakhir, daya tahan pada wadah terbuka yang sebelumnya berkisar 8,5-15 jam menjadi 24-25 jam dengan rata-rata waktu yang juga meningkat dari 11,4 jam menjadi 24,6 jam dengan selisih kenaikan 13,2 jam.

Dari hasil di atas dapat disimpulkan bahwa aspek higienitas produk memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap kenaikan daya tahan produk hingga lebih dari 24 jam untuk uji coba pada wadah terbuka. Sehingga aspek higienitas perlu mendapat perhatian khusus oleh mitra dalam proses memproduksi burasa' sebagai upaya menghindari pemakaian pengawet. Hasil pengujian ini



menjadi bahan untuk didiskusikan pada pertemuan kedua pelatihan daya tahan dan higienitas.

Pertemuan kedua pelatihan peningkatan daya tahan dan higienitas diikuti 6 orang pembuat burasa'. Pelatihan ini akan menindaklanjuti hasil dari uji daya tahan setelah perlakuan. Hasil diskusi dari pelatihan ini yakni tim pelaksana dan mitra telah sepakat untuk menyusun SOP Higienitas dan Daya Tahan agar produk yang dihasilkan terjamin higienitas dan daya tahannya dapat diperkirakan dengan kondisi yang telah diujicobakan. Seluruh mitra peserta telah sepakat untuk menjalankan standar higienitas secara berkelanjutan dan juga memberikan nilai tambah terhadap burasa' yang dihasilkan karena jaminan higienitas dan daya tahan yang terukur.

Evaluasi terhadap pertemuan kedua yang juga keseluruhan pelatihan daya tahan dan higienitas produk menyimpulkan tim pelaksana dan mitra perlu menyusun SOP Higienitas dan Daya Tahan. Jika ditinjau dari tujuan pelaksanaan pelatihan daya tahan dan higienitas produk, maka luaran dari pelatihan ini yakni memberikan pemahaman dan juga perubahan terhadap pola pikir mitra terkait dengan upaya menjaga higienitas produk yang telah berhasil dilakukan oleh tim pelaksana, hingga menghasilkan SOP Higienitas dan Daya Tahan.

### 3. Pelatihan Teknik Pencitraan Produk dan Perancangan Kemasan

Pelatihan teknik pencitraan produk dan perancangan kemasan merupakan pelatihan ketiga. Pelatihan ini dilaksanakan sebanyak dua pertemuan. Pertemuan pertama melibatkan 12 orang mitra peserta, yakni pembuat burasa' dan penjual burasa'. Keterlibatan 6 orang mitra dari penjual burasa' pada pelatihan ini untuk mendapat masukan berupa respon konsumen terhadap produk burasa' yang selama ini dijual. Sedangkan keterlibatan 6 orang mitra pembuat burasa' untuk mendapatkan hal-hal substansial yang menjadi pencitraan produk dan rencana kemasan yang akan dirancang berdasarkan pertimbangan hasil pelatihan sebelumnya.

Pelatihan modifikasi rasa produk serta pelatihan daya tahan dan higienitas produk. memberikan kontribusi terhadap pelatihan pencitraan produk dan



perancangan kemasan dari sisi bagaimana nilai-nilai pemasaran produk burasa' dapat dioptimalkan dari segi rasa dan juga kualitasnya, serta dapat merancang kemasan yang memenuhi standar agar daya tahan dan mutunya terjaga.

Pertemuan ini diawali dengan diskusi mengenai pengalaman mitra penjual burasa' memasarkan produk burasa' secara tradisional di pasar. Mereka mengakui bahwa sistem pencitraan produk ketika dijual di pasar hanya terbatas dan belum memiliki nama yang dapat diingat oleh konsumen. Tidak seperti produk makanan yang telah dikomersilkan, burasa' ini masih dianggap sebagai komoditas makanan tradisional yang belum memiliki “merek” yang dapat dikenal luas oleh masyarakat.

Menjawab permasalahan ini, maka hasil diskusi antara tim pelaksana dan mitra menyepakati penggunaan *branding* Kampung Burasa' yang dapat digunakan oleh mitra sebagai sarana promosi produk burasa' kepada konsumen dan dapat diperkenalkan secara luas melalui spanduk/banner yang dapat ditempatkan pada tempat berjualan dan area Kecamatan Pattallassang, Desa Je'nemadinging agar lokasi penjualan dan pembuatan burasa' dapat dikenal masyarakat secara luas.

Selanjutnya diskusi terkait dengan perancangan kemasan. Tim pelaksana mengawali sesi perancangan kemasan dengan diskusi mengenai pengalaman dari mitra penjual burasa' dalam mengemas produk burasa'. Hasil diskusi menyimpulkan bahwa kemasan yang digunakan adalah plastik untuk burasa' yang berjumlah 1-50 ikat. Sedangkan burasa' di atas 50 ikat biasanya diantarkan langsung ke tempat konsumen atau ditempatkan pada wadah terbuka.

Evaluasi pertemuan pertama hasil pelatihan daya tahan dengan hasil diskusi terkait pengalaman mitra penjual burasa' dalam mengemas produk burasa'. Jika kemasan yang digunakan merupakan wadah tertutup penuh seperti plastik, maka ketahanan yang dimiliki masuk dalam kategori lemah jika dibandingkan dengan wadah tertutup dengan ventilasi dan wadah terbuka. Sehingga perlu dipertimbangkan untuk membuat wadah tertutup dengan ventilasi



maupun wadah terbuka dengan tetap memperhatikan aspek higienitas untuk kemasan produk burasa’.

Pertemuan kedua pelatihan perancangan kemasan melibatkan 12 orang mitra peserta. Pada pertemuan ini tim pelaksana bersama mitra menyepakati bentuk kemasan yang akan dibuat. Tim menawarkan beberapa pilihan kemasan sesuai dengan kapasitas yang dibutuhkan untuk menampung produk burasa’. Pertama, bahan kemasan berupa plastik (wadah tertutup) untuk kapasitas 1-25 ikat, kedua bahan kemasan berupa furing (wadah tertutup dengan ventilasi/celah) untuk kapasitas di atas 50 ikat dan ketiga bahan kemasan plastik (wadah terbuka) untuk kapasitas di atas 100 ikat.

Evaluasi pertemuan kedua secara keseluruhan hasil pelatihan teknik pencitraan dan perancangan kemasan produk. Tim pelaksana bersama mitra telah menyepakati tiga rancangan kemasan yang akan ditindaklanjuti pada tahapan pembuatan kemasan produk dengan mengutamakan daya tahan burasa’ dan pencitraan produk pada setiap kemasan.

### ***Pembuatan Kemasan Produk***

Tim pelaksana melakukan penjajakan ke beberapa percetakan kemasan dan toko plastik untuk mencocokkan rancangan kemasan yang telah disepakati antara tim pelaksana dan mitra. Di samping itu, tim pelaksana mempertimbangkan nilai ekonomis dari kemasan, dikarenakan setelah program IbM ini diharapkan penggunaan kemasan yang telah dirancang dan disepakati tetap digunakan.

Tim pelaksana menetapkan untuk membuat kemasan dari bahan furing setelah mempertimbangkan ukuran yang tersedia yakni ukuran kecil, sedang dan besar. Setelah itu, tim pelaksana menyerahkan kepada desainer kemasan untuk merancang desain kemasan yang akan digunakan. Kriteria desain kemasan yang menjadi acuan bagi desainer yakni menunjukkan identitas IbM dan identitas pelaksana, kejelasan merek/*branding* dan mencantumkan akun media sosial yang dapat diakses secara meluas. Desain yang dihasilkan dari kreasi desainer dan ide tim pelaksana, sebagai berikut:



**Gambar 5.3** Rancangan Kemasan Kampung Burasa'

Di samping desain yang digunakan untuk kemasan furing, desainer juga membuat desain stiker yang dapat diaplikasikan pada kemasan jenis lainnya. Desainnya sebagai berikut:



**Gambar 5.4** Desain Stiker Kemasan Kampung Burasa'

Proses pencetakan kemasan tas furing berlangsung selama 10 hari. Ukuran tas furing bervariasi mulai dari ukuran kecil, sedang dan besar. Penggunaan ukuran tas menyesuaikan dengan jumlah burasa' yang dibeli oleh konsumen. Kemasan yang dihasilkan sebagai berikut:



**Gambar 5.5** Kemasan Tas Furing Kampung Burasa'



Pencetakan kemasan yang pertama ini merupakan tahapan pengenalan dengan konsumen. Setelah kemasan selesai, maka dilakukan distribusi kemasan kepada 6 orang penjual burasa'. Konsumen menyatakan kepuasannya dengan kemasan yang didapatkan. Kesan ini disampaikan penjual burasa' kepada tim pelaksana, saat tim pelaksana melakukan peninjauan ke tempat berjualan burasa' di Pasar Adm. Penjual burasa' berharap dengan adanya kemasan ini, maka penjualan burasa' dapat meningkat.

#### 4. Pelatihan Manajemen Usaha, Keuangan dan Pemasaran

Pelatihan manajemen usaha, keuangan dan pemasaran merupakan rangkaian pelatihan terakhir yakni pelatihan keempat dalam program IbM ini. Pelatihan manajemen pemasaran telah dirangkaikan dengan pelatihan ketiga yang dilakukan sebelumnya, sehingga pelatihan ini memfokuskan pada pelatihan manajemen usaha dan akses untuk mendapatkan bantuan modal usaha (keuangan). Pelatihan ini dilakukan sebanyak dua pertemuan. Pelatihan ini melibatkan 12 orang mitra peserta yakni pembuat dan penjual burasa'.

Pertemuan pertama pelatihan ini menghadirkan narasumber dari akademisi di bidang manajemen keuangan. Inti materi yang disampaikan oleh narasumber yakni perlunya kelompok usaha Kampung Burasa' untuk membuat Koperasi yang menaungi aktivitas mereka. Narasumber menjelaskan tahapan-tahapan yang dapat dilakukan agar kelompok usaha ini dapat bertransformasi menjadi kelompok usaha yang lebih profesional dan memiliki posisi tawar dengan lembaga-lembaga keuangan.

Mitra merespon materi yang diberikan narasumber dengan harapan bahwa mereka dapat melibatkan keluarga mereka seperti anak maupun keponakan untuk turut mengelola Koperasi yang nantinya akan dibentuk. Hal ini dikarenakan sebagian besar mitra peserta memiliki keterbatasan untuk mengelola di kalangan mereka sendiri. Di samping itu, mereka berharap Koperasi ini dapat memberdayakan keluarga mereka.

Menindaklanjuti pertemuan ini, mitra didampingi oleh tim pelaksana yang memiliki latar belakang di bidang ekonomi untuk merintis Koperasi Kampung



Burasa' yang akan menunjang usaha Burasa'. Tentunya ketika mitra mendapatkan pesanan dalam jumlah besar, maka modal untuk membuatnya menjadi kendala, sehingga kehadiran Koperasi ini dapat menjadi solusi untuk manajemen usaha berbasis ekonomi kerakyatan.

Pertemuan kedua pelatihan ini menghadirkan narasumber dari praktisi di bidang perbankan yakni bank syariah swasta yang berkantor di Jl. Ratulangi. Inti materi yang disampaikan oleh narasumber yakni mengajak mitra untuk mengakses Bank untuk mendapatkan tambahan modal usaha. Hal ini untuk menunjang akses mitra mendapatkan bantuan keuangan apabila sewaktu-waktu mendapatkan pesanan dalam jumlah besar dan membutuhkan modal produksi yang juga besar.

Mitra dalam pertemuan ini juga mengeluhkan sulitnya bantuan modal yang bisa didapatkan dari Bank dikarenakan syaratnya yang sulit untuk dipenuhi. Pihak Bank menjelaskan dengan bergabungnya mitra dalam satu kelompok usaha, maka akses ke Bank akan lebih mudah. Pihak Bank hanya membutuhkan kepastian identitas dan pihak yang dapat menjamin bahwa bantuan modal dalam bentuk pinjaman dapat dikembalikan sesuai dengan perjanjian/kontrak pinjaman.

Pihak Bank mengundang kepada mitra untuk berkunjung dengan membawa dokumen-dokumen yang dipersyaratkan, apabila mitra membutuhkan bantuan modal usaha. Hal ini merupakan langkah yang baik dengan terhubungnya mitra dengan Bank, sehingga permasalahan mitra terkait keuangan telah terjawab.

Evaluasi terhadap pelatihan manajemen usaha dan keuangan menyimpulkan bahwa mitra perlu didampingi untuk mendirikan Koperasi Kampung Burasa' sebagai penunjang kelompok usaha Burasa' dari sisi manajemen usaha. Selanjutnya mitra perlu didampingi pada tahap awal untuk membiasakan diri berhubungan dengan pihak Bank dan persyaratan yang dibutuhkan.



#### **D. KESIMPULAN**

Pelaksanaan program Kampung Burasa' ini berupaya untuk menjawab permasalahan dan memberikan penguatan kapasitas kepada mitra pembuat dan penjual burasa'. Prioritas permasalahan yang dihadapi oleh mitra terkait dengan daya tahan produk, rasa, higienitas dan kemasan, serta manajemen pemasaran yang meliputi pencitraan produk (branding), pengorganisasian dan pemasaran.

Permasalahan rasa burasa' telah dijawab melalui pelatihan modifikasi rasa produk yang menghasilkan komposisi bahan yang disepakati dengan nama formula Kampung Burasa'. Hal yang perlu diperhatikan dari hasil pelatihan yakni ada beberapa faktor yang mempengaruhi rasa burasa' antara lain: 1) kualitas beras, 2) kualitas kelapa/santan dan 3) keterampilan menakar burasa'. Hal ini perlu diperhatikan agar mutu rasa burasa' terjamin. Melalui pelatihan ini juga dihasilkan SOP Pembuatan Burasa' sebagai upaya penjaminan mutu burasa'.

Permasalahan daya tahan dan higienitas dijawab melalui pelatihan peningkatan daya tahan dan higienitas produk. Melalui pelatihan ini telah teridentifikasi faktor yang mempengaruhi daya tahan burasa' yakni aspek higienitas yang terdiri atas 4 indikator dan wadah yang digunakan untuk penyimpanan burasa'. Hal ini berdasarkan hasil uji coba yang dilakukan bersama mitra yang menunjukkan daya tahan dan higienitas memiliki pengaruh positif dan signifikan. Oleh karena itu hasil pelatihan ini menyepakati untuk menyusun SOP Higienitas dan Daya Tahan agar produk yang dihasilkan terjamin higienitas dan daya tahannya dapat diperkirakan dengan kondisi yang telah diujicobakan.

Permasalahan kemasan dan pencitraan produk dijawab melalui pelatihan teknik pencitraan produk dan perancangan kemasan. Melalui pelatihan ini telah disepakati pencitraan produk yang digunakan bersama oleh kedua mitra yakni Kampung Burasa'. Sedangkan sesi perancangan kemasan telah menghasilkan kesepakatan untuk memproduksi tiga kemasan yakni plastik yang dibatasi untuk maksimal 25 ikat burasa', kantong berbahan furing untuk burasa' di atas 50 ikat



dan kontainer terbuka untuk burasa' di atas 100 ikat. Kemasan yang akan dibuat nantinya akan mengutamakan daya tahan burasa' dan pencitraan produk pada setiap kemasan.

#### **E. UCAPAN TERIMA KASIH**

Tim pelaksana mengucapkan penghargaan kepada Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi RI atas pendanaan yang diberikan dalam skim IPTEKS bagi Masyarakat (IbM). Semoga pemberdayaan masyarakat untuk pelestarian kuliner di daerah terus berlanjut di berbagai penjuru Indonesia.

#### **F. DAFTAR PUSTAKA**

Kementerian Dalam Negeri. Profil Kabupaten Gowa.

([http://www.kemendagri.go.id/pages/profil-](http://www.kemendagri.go.id/pages/profil-daerah/kabupaten/id/73/name/sulawesi-selatan/detail/7306/gowa)

[daerah/kabupaten/id/73/name/sulawesi-selatan/detail/7306/gowa](http://www.kemendagri.go.id/pages/profil-daerah/kabupaten/id/73/name/sulawesi-selatan/detail/7306/gowa)),

diakses 24 November 2015.

Bappenas. Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan menengah. ([http://www.bappenas.go.id/index.php/download\\_file/view/8163/1665/](http://www.bappenas.go.id/index.php/download_file/view/8163/1665/)), diakses 24 November 2015.

Rabiah, Sitti, Muli Umiaty Noer dan Ramlawati. 2015. *IbM Kampung Burasa' sebagai Basis Kelompok Usaha Burasa' di Desa Je'nemadinging Kabupaten Gowa*. Laporan Akhir. Makassar: Universitas Muslim Indonesia.