

PENINGKATAN KAPASITAS KELOMPOK USAHA RUMAHAN DALAM MENINGKATKAN PENGELOLAAN MAKANAN KHAS JEPA MANDAR

Nurfadilah Nasiruddin^{1*}, Sitti Mutmainnah Syam², Muhammad Sajidin³
^{1,2,3}Prodi Studi Ilmu Politik, Universitas Sulawesi Barat, Indonesia
Nurfadilah.nasiruddin@unsulbar.ac.id

ABSTRAK

Abstrak: Permasalahan yang ditemukan di lapangan yakni, pertama, alat yang digunakan dalam pengolahan masih kurang memadai. Kedua, kurangnya pengetahuan dan pemahaman tata kelola dan manajemen pemasaran. Ketiga, tingkat pendapatan Masyarakat di daerah setempat tergolong rendah. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan tata Kelola dan manajemen pemasaran yang lebih produktif serta perubahan pola pikir Masyarakat terkait pemasaran yang lebih luas dan dapat menambah pendapatan dari sebelumnya. Metode yang dilaksanakan yakni dengan pelatihan dan pendampingan tentang tata Kelola dan manajemen pemasaran. Sebelumnya Jepa Mandar hanya dijual di kediaman tempat tinggal mitra, sehingga perlu adanya pendampingan untuk memasarkan Jepa Mandar ke pasar dan tempat wisata yang ada disekitar wilayah Majene. Mitra kegiatan pengabdian ini adalah kelompok usaha rumahan Makanan Khas Jepa Mandar yakni Kelompok "Wartel". Jumlah anggota kelompok adalah 15 orang. Adapun hasil yang dicapai adalah adanya pemahaman dalam tata kelola dan manajemen pemasaran serta perubahan pola pikir untuk memasarkan Jepa Mandar di warung dan tempat wisata, tidak hanya di rumah atau tempat tinggal mitra. Adapun hasil evaluasi yang dilakukan sebesar 80% mengungkapkan bahwa pelatihan dan pendampingan ini bermanfaat dan memotivasi untuk Ibu Rumah Tangga untuk meningkatkan penjualan.

Kata Kunci: Kelompok Usaha Rumahan; Peningkatan Kapasitas; Makanan Khas Jepa Mandar.

Abstract: *The problems found in the field are, first, the tools used in processing are still inadequate. Second, lack of knowledge and understanding of marketing governance and management. Third, the income level of the local community is relatively low. The purpose of this community service activity is to improve more productive marketing governance and management and change the mindset of the community regarding broader marketing and can increase income from before. The method implemented is through training and mentoring on marketing governance and management. Previously, Jepa Mandar was only sold at the partner's residence, so there needs to be mentoring to market Jepa Mandar to markets and tourist attractions around the Majene area. The partner for this community service activity is the Jepa Mandar Specialty Food home business group, namely the "Wartel" Group. The number of group members is 15 people. The results achieved are an understanding of marketing governance and management and a change in mindset to market Jepa Mandar in stalls and tourist attractions, not only at home or at the partner's residence. The results of the evaluation carried out by 80% revealed that this training and mentoring were useful and motivating for housewives to increase sales.*

Keywords: Home Business Group; Capacity Building; Jepa Mandar Special Food.



Article History:

Received: 08-09-2024
Revised : 07-10-2024
Accepted: 08-10-2024
Online : 15-10-2024



This is an open access article under the
CC-BY-SA license

A. LATAR BELAKANG

Jepa mandar adalah makanan khas yang terbuat dari ubi kayu dan kelapa parut. Menurut BPTP Sulawesi Barat dalam (Rahman, 2024), jepa adalah salah satu jenis makanan tradisional suku Mandar yang berbahan dasar pangan lokal yaitu singkong dan parutan kelapa yang bisa difungsikan sebagai makanan alternatif pengganti makanan pokok. Jepa mandar biasa disantap dengan ikan tuing-tuing dan juga sambal. Harga jepa mandar pun sangat terjangkau, hanya dengan Rp2.000,- saja sudah mendapatkan 4 lembar Jepa Mandar. Sehingga Jepa Mandar ini sangat berpotensi menjadi pangan lokal yang khas.

Pengolahan Jepa Mandar dilakukan secara tradisional dengan menggunakan alat masak yang disebut dengan *Panjepangan*. Alat ini berbentuk piring yang terbuat dari tanah liat. *Panjepangan* terdiri dari dua piringan untuk membuat 1 (satu) lembar Jepa. Dan proses pemanggangan tersebut masih menggunakan kayu bakar dan tungku. Teknik pemasaran pun masih terbatas dan kurang inisiatif sehingga produk usaha tidak maksimal dalam penjualan. Potensi Makanan Khas Jepa Mandar sebagai pangan lokal sangat besar. Karena Jepa Mandar sebenarnya sudah biasa ditemukan dijual dipasar, penjual sayur dan juga di tempat wisata. Meskipun dalam jumlah yang terbatas dan dalam bentuk kemasan sederhana yakni kantong plastik.

Peran Ibu Rumah Tangga (IRT) dalam berwirausaha sangat penting dalam meningkatkan taraf hidup suatu keluarga dan juga mendorong tumbuhnya ekonomi bangsa melalui usaha mikro, kecil, dan menengah (Aliah & Syukur, 2022). Pada kegiatan ini, seluruh peserta kegiatan di dalam kelompok Mitra adalah Ibu Rumah Tangga yang memiliki peran untuk menjaga dan melestrakan Jepa Mandar sebagai makanan tradisional dan juga dalam pengembangan ekonomi lokal.

Permasalahan Mitra, pertama, alat yang digunakan dalam pengolahan masih kurang memadai sehingga produksi yang dihasilkan masih terbatas/kurang. Menurut Susanto & Kristiningrum dalam (Rahman, 2024), dibutuhkan dukungan berupa riset dan inovasi serta kebijakan pemerintah dalam upaya menghilirisasi dan mengkomersialisasikan potensi yang dimiliki produk pangan fungsional, sehingga pemanfaatan pangan fungsional dapat lebih berperan secara nasional.

Kedua, kurangnya pengetahuan dan pemahaman dalam tata kelola dan manajemen pemasaran sehingga Usaha Jepa Mandar belum efektif dan pemasarannya terbatas. Dalam hal pemasaran, maka erat kaitannya dengan masalah kemasan. Produk Jepa Khas Mandar belum memiliki kemasan hanya sekadar menggunakan kantong plastik, sehingga identitas produk tidak diketahui dan belum dikenal khalayak umum, Oleh sebab itu berpengaruh terhadap pemasaran (Farid, 2022).

Ketiga, Tingkat pendapatan Masyarakat di daerah setempat masih tergolong rendah. Keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari peningkatan

modal, sarana jumlah produksi, pelanggan, perluasan usaha dan perbaikan fisik dari usaha yang di jalankan (Maryam et al., 2021). Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini diadakan agar Usaha Rumahan Makanan Khas Jepa Mandar ini memiliki keberhasilan yang dapat diukur dari peningkatan usaha dan pendapatan ekonomi Masyarakat. Juga tersebarluasnya Jepa Mandar di warung dan tempat wisata kuliner.

Solusi yang ditawarkan yakni, pertama, akan dilakukan peberian materi tentang tata Kelola dan manajemen pemasaran, pada kegiatan tersbeut juga akan dilakuakn sesi *sharing* sehingga dapat mengetahui keresahan atau pertanyaan dar anggota mitra, kedua, kan dilakukan pendampingan kepada anggota mitra dalam mencoba memasarkan Jepa Mandar ke tempat lain seperti warung dan juga tempat kuliner di Wilayah Majene.

Ibu Rumah Tangga (IRT) memiliki peran cukup besar dalam pengembangan usaha. Pengembangkan masyarakat yang mandiri secara ekonomi ibu-ibu rumah tangga (Setiamy et al., 2020). Kegiatan Sektor informal seperti Usaha Kecil Menengah merupakan kegiatan yang dianggap sebagai penyelamat perekonomian di Indonesia khususnya di masa Krisi moneter , dapat bertahan di situasi krisis dan sudah lumrah dilakukan oleh Wanita (ibu rumah tangga), (Mardatillah, 2012). Dalam kegiatannya dalam pengembangan usaha, IRT dapat memanfaatkan waktu dengan lebih efektif melalui kegiatan atau pekerjaan yang berdampak positif pada kesejahteraan ekonomi rumah tangga dan juga yang sangat penting untuk dilakukan adalah membina komunitas ibu rumah tangga untuk membangun usaha bersama sesuai dengan minat dan potensi diri (Afifah, Sinta, & Priyono, 2022).

Pentingnya inovasi dalam pemasaran yakni dapat mengoptimalkan strategi pemasaran dapat meningkatkan penjualan dan solusi untuk meningkatkan perkembangan UMKM (Manggu, 2023). Secara simultan dan parsial variabel orientasi pasar, kreativitas produk dan inovasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran UMKM makanan (Nizam, 2020). Inovasi produk kreatif, orientasi pasar, dan strategi pemasaran memiliki efek positif pada kinerja pemasaran. Selain itu, pengembangan bisnis juga terbukti berpengaruh pada kinerja pemasaran (Elwisam, 2019).

B. METODE PELAKSANAAN

Kelompok Mitra usaha Makanan Khas Jepa Mandar yakni Kelompok “Wartel” yang berada di Somba Kelurahan Moso Kecamatan Sendana Kabupaten Majene Provinsi Sulawesi Barat yang beranggotakan 15 orang dan semua anggotanya adalah Perempuan dan juga berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga (IRT) edngan Rentan usia mulai 32 tahun sampai 60 tahun. Kelompok Wartel sudah ada sejak tahun 2020. Kelompok Wartel ini didirikan untuk bertujuan memberikan wadah kepada seluruh ibu rumah tangga yang menjalankan usaha rumahan pembuatan dan penjualan

makanan khas Jepa Mandar. Kegiatan dilaksanakan tanggal 14 Juni sampai dengan 14 Novemebr 2024. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan metode pelatihan yakni memberikan materi kemudian *sharing* tentang tata Kelola dan manajemen pemasaran Makanan Khas Jepa Mandar.

Adapun Langkah-langkah atau tahapan pelaksanaan kegiatan yang dilakukan dibagi menjadi 3 (tiga) tahapan. Pertama, *Pra* kegiatan yakni kegiatan survey awal ke Lokasi sekaligus sosialisasi rencana kegiatan melalui undangan kepada anggota kelompok usaha Jepa Mandar. Kedua, melakukan pelatihan tentang tata Kelola dan manajemen pemasaran. Kegiatan pelatihan ini diawali dengan pemberian materi kemudian berdiskusi yakni mitra mengajukan beberapa pertanyaan, kendala, dan harapan tentang kegiatan yang dilakukan. Kemudian selanjutnya dilakukan kegiatan pembinaan dan pendampingan tentang proses pengolahan atau produksi dan pemasaran Jepa Mandar ke warung, pasar dan tempat wisata kuliner di Majene. Ketiga, Evaluasi yakni dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada semua peserta yakni anggota kelompok “Wartel” berupa angket tentang tanggapannya terhadap kegiatan yang telah dilakukan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Kegiatan Survey dan Sosialisasi

Kegiatan Pengabdian diawali dengan survey ke lokasi kemudian dilanjutkan dengan sosialisasi secara langsung tentang rencana kegiatan pelatihan (pelatihan, pembinaan, pendampingan dan pengembangan) usaha makanan khas jepa kepada anggota Kelompok “Wartel”. Pada saat survey dilakukan dengan mengunjungi beberapa tempat pembuatan Makanan Khas Jepa Mandar yakni di rumah atau tempat tinggal masing-masing anggota kelompok mitra. Yang dikunjungi pada saat itu ada 8 (delapan) rumah yang kebetulan pada saat berkunjung sedang membuat Jepa Mandar dengan menggunakan alat yang sederhana. Seperti menggunakan parut tangan untuk memarut kelapa dan ubi yang menjadi bahan utamanya. Kemudian menggunakan tungku dan kayu bakar dalam pembuatannya. Saat itu juga disampaikan oleh beberapa anggota kelompok Wartel bahwa penggunaan tungku dan kayu bakar ini menjadi ciri khas pembuatan Jepa Mandar dan jika menggunakan kompor dan gas maka ciri khas dari Jepa Mandar akan hilang.

Saat mengunjungi ketua dari kelompok “Wartel” menyampaikan bahwa kelompok Wartel pernah mendapat bantuan berupa mesin parut tetapi sekarang tidak difungsikan karena alatnya rusak, bantuan tersebut didapat dari Pemerintah Kabupaten Majene beberapa tahun yang lalu. Dan kelompok Wartel juga pernah mengikuti pameran Makanan Khas Jepa Mandar di Kota Majene. Untuk lebih jelasnya terkait dengan dokumentasi kegiatan survey dan sosialisasi kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Kegiatan survey dan Sosialisasi pada 27 Juni 2024

Kegiatan survey dan sosialisasi untuk memperjelas rencana kegiatan yang sebelumnya telah direncanakan. Kegiatan ini dilakukan secara langsung ke anggota kelompok “Wartel”. Kegiatan dilakukan pada pagi menjelang siang hari. Made Agus Putra Subali et al yang menyatakan bahwa kegiatan sosialisasi memiliki tujuan memberikan berita atau info tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan program kegiatan yang akan dijalankan oleh tim pengabdian. (Asriadi, 2020). Hal tersebut jugalah yang dilakukan untuk memulai kegiatan pengabdian yang akan dilakukan. Survey dan sosialisasi dilakukan untuk memberikan informasi tentang rencana-rencana kegiatan yang akan dilaksanakan kepada anggota kelompok “wartel”. Tujuannya agar semua anggota pada kelompok “Wartel” mengetahui akan adanya kegiatan kedepannya dan mempersiapkan waktu dan kesempatannya untuk mengikuti seluruh kegiatan yang telah disusun.

Kegiatan sosialisasi dilakukan dalam beberapa tahapan kegiatan sesuai dengan topik bahasan yang harus disampaikan kepada mitra (Budiarta et al., 2021). Sosialisasi ini mampu membuka wawasan masyarakat tentang bagaimana manfaat positif dari mempunyai suatu usaha selain membantuekonomi keluarga juga 21menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang lain (Widati, 2023).

2. Pelatihan dan Pendampingan

Setelah kegiatan sosialisasi dilaksanakan, maka selanjutnya adalah kegiatan Pelatihan dengan melakukan pertemuan, pemberian materi dan diskusi serta pembinaan dengan kelompok usaha rumahan-kelompok “Wartel”. Pertemuan dilakukan di rumah ketua kelompok tersebut dan ketua kelompok bertanggungjawab menghadirkan seluruh anggota kelompoknya sehingga kegiatan berlangsung secara aktif dan efisien.

Kegiatan selanjutnya yakni melakukan pelatihan yang dilakukan dengan pertemuan secara langsung dengan kelompok Wortel. Materi yang disampaikan yakni tentang tata kelola dan manajemen pemasaran. Kegiatan pelatihan ini diawali dengan pemberian materi kemudian setelah penyampaian materi, dilanjutkan dengan memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan pertanyaan terkait pembahasan yang telah disampaikan. Kemudian berdiskusi tentang pertanyaan, kendala, dan harapan anggota kelompok.

Penyamaan persepsi dilakukan melalui diskusi dan tanya jawab sebelum kegiatan berlangsung. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk menyesuaikan kesamaan antara luaran kegiatan yang ditargetkan dengan luaran yang diinginkan oleh mitra, (Budiarta et al., 2021). Untuk lebih jelasnya terkait dengan dokumentasi kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Kegiatan pelatihan pada 30 Juli 2024 di Somba Tenggara.

Pembuatan Japa Mandar dilakukan di rumah masing-masing. Sedangkan penjualan atau pemasaran ada yang menjual langsung di depan rumahnya dan hanya satu orang yakni ketua kelompok yang melakukan pemasaran dengan membawa Japa Mandar untuk dititipkan di rumah makan di pinggir laut untuk disandingkan dengan ikan tuung-tuung yang juga merupakan ikan khas dari Sulawesi Barat.

Setelah kegiatan Pelatihan dilaksanakan, maka tahapan kegiatan selanjutnya adalah kegiatan lanjutan yakni dengan melakukan kegiatan pembinaan dan pendampingan kepada Kelompok Mitra tentang proses pengolahan atau produksi dan pemasaran Japa Mandar ke warung, pasar dan tempat wisata kuliner di Majene. Sama halnya dengan yang disampaikan (Setiamy et al., 2020) bahwa pengetahuan mitra bertambah, dan mampu mengaplikasikan pengetahuan tersebut dalam kehidupan sehari-hari selanjutnya berdampak pada meningkatkan pendapatan ibu-ibu rumah tangga. Adapun kegiatannya bisa dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Kegiatan pendampingan pada 19 Agustus 2024.

Usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai tujuan (Rita, 2019). Di dalam Usaha Rumahan yang telah

ditekuni oleh para ibu rumah tangga di dalam kelompok Wartel adalah usaha yang turun temurun dilakukan. Usaha tersebut juga dilakukan sejak lama, salah satu contohnya yakni ketua dari Kelompok Wartel telah menekuni usaha tersebut sejak anaknya masih kecil sampai sekarang sudah berkuliah. Maka setidaknya usaha membuat Makanan Khas Jepa Mandar ini sudah dilakoni selama 15 tahun lebih. Usaha tersebut dilakukan di depan rumah baik untuk produksi dan distribusinya. Serta usaha tersebut dilakukan dengan tenaganya sendiri tanpa adanya bantuan dari orang lain atau tidak memiliki karyawan.

Usaha atau yang disebut berwirausaha adalah salah satu cara untuk mengatasi masalah perekonomian dan pengangguran yang ada di Indonesia (Hasan, 2019). Berwirausaha selalu dikaitkan dengan usaha memperbaiki perekonomian. Sama halnya dengan yang dilakukan oleh kelompok Wartel. Dengan tetap menjalankan usaha pembuatan dan penjualan Makanan Khas Jepa Mandar, untuk menambah penghasilan keluarga.

Di dalam sebuah usaha yang ingin dijalankan dengan adanya keberlanjutan maka harus ada pengembangan. Pengembangan adalah kegiatan yang dilakukan untuk memberikan dampak baik terhadap usaha yang dijalankan. Pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha (Rita, 2019) Peningkatan kesejahteraan masyarakat dapat diwujudkan melalui keberhasilan dalam pengembangan UMKM (Bastomi & Sholehuddin, 2022).

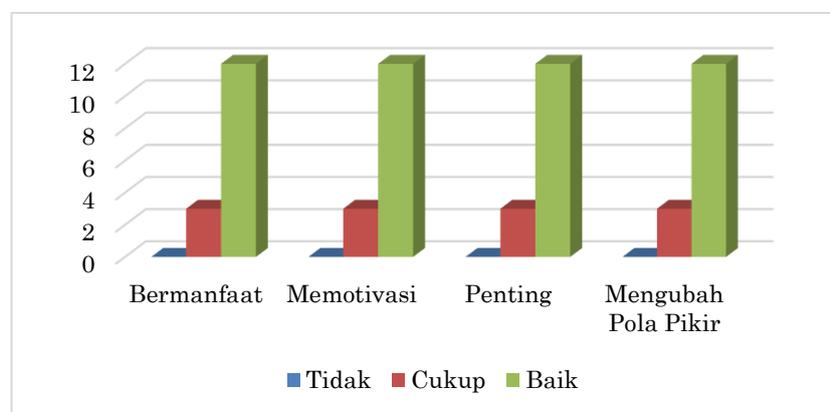
Salah satu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang dijalankan di rumah oleh Masyarakat. Usaha rumahan seperti produksi dan penjualan makanan khas juga termasuk di dalamnya. Hubungan antara tingkat pengangguran dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia bersifat kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor. Salah satunya Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terbukti signifikan dalam mengurangi tingkat pengangguran, meskipun dampak langsung pertumbuhan ekonomi terhadap pengangguran tidak selalu signifikan (Jannah, Abdillah, Sirajuddin, & Syaharuddin, 2024).

Kemandirian mitra akan sangat mempengaruhi pertumbuhan bisnis yang dibangun dan dikembangkan. Untuk bisa tumbuh diperlukan adanya kepercayaan, kemauan, kemampuan, kegigihan, dan kesungguhan dalam mempertahankan beberapa sifat tersebut sebagai sifat yang mencirikan pribadi seorang wirausaha (Budiarta et al., 2021). Pada kegiatan pengabdian ini, kegiatan intinya adalah pelatihan kemudian dilanjutkan dengan pendampingan. Pelatihan yang dilanjutkan dengan pendampingan (Bastomi & Sholehuddin, 2022). Maka dari itu selain pelatihan, kegiatan pendampingan juga tidak kalah pentingnya di dalam kegiatan ini. Sehingga hasil yang diharapkan yakni adanya keberlanjutan. Keberlanjutan dan

memperaktikannya secara langsung agar apa yang telah diberikan berguna nantinya (Yuliantoro, Hassan, & Alfenny, 2024).

3. Kegiatan Evaluasi

Setelah kegiatan pelatihan dilakukan, maka kegiatan selanjutnya adalah evaluasi. Evaluasi penting dilakukan untuk melihat sejauh mana manfaat yang dirasakan oleh anggota kelompok Usaha Rumahan Makanan Khas Jepa Mandar dan seperti apa perubahan yang sudah dilakukan oleh anggota kelompok. Maka dari itu evaluasi yang dilakukan yakni dengan mengajukan beberapa pertanyaan berupa angket kepada anggota kelompok "Wartel" tentang manfaat yang dirasakan setelah adanya kegiatan ini. Hasil dari evaluasi tersebut menunjukkan bahwa, dari 15 peserta, sebanyak 12 orang mengungkapkan bahwa pelatihan ini sangat bermanfaat dan memotivasi untuk meningkatkan pemasaran ke tempat lain selain di rumah atau kediaman sendiri agar pendapatan dan ekonomi dapat bertambah. Adapun hasil evaluasi yang dilakukan dirangkum dan dibuat dengan Gambar 4.



Gambar 4. Hasil Analisis Evaluasi

Dari hasil evaluasi yang dilakukan, 12 (dua belas) orang yang menanggapi kegiatan pelatihan dan pendampingan tata kelola dan manajemen pemasaran bermanfaat dan memotivasi dalam perkembangan dalam hal pemasaran Jepa Mandar. Dua belas anggota tersebut merupakan usia kisaran antara 38-55 tahun sedangkan yang memberikan tanggapan baik sebanyak 3 (tiga) orang dengan kisaran usia 56-60 tahun. Dapat dianalisis bahwa kegiatan ini lebih dapat dirasakan manfaatnya oleh perempuan-perempuan yang masih usia produktif sedangkan yang tidak begitu merasakan manfaatnya yang sudah usia lanjut. Maka dari hasil analisis ditemukan bahwa kegiatan ini selain bermanfaat dan memotivasi, masyarakat dalam hal ini anggota kelompok "Wartel" merasa kegiatan ini penting dan dapat mengubah pola pikir dalam hal pengolahan dan pemasaran Jepa Mandar agar bisa lebih dipasarkan di berbagai tempat.

4. Kendala yang Dihadapi

Adapun beberapa kendala yang dialami selama kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini untuk mengumpulkan seluruh anggota kelompok "Wartel" harus mendatangi langsung rumahnya karena belum ada database atau administrasi yang tersimpan tentang identitas anggota dan kontak yang bisa dihubungi. Adapun saran solusi yang bisa saya sampaikan yakni perlu adanya administrasi keanggotaan yang disimpan oleh ketua kelompok. Serta kendala yang kedua yakni keterbatasan biaya yang dimiliki sehingga untuk permasalahan mitra tentang keterbatasan alat belum bisa diakomodir sehingga saran kepada pemerintah agar bisa memperhatikan dan menganggarkan kembali bantuan berupa alat baik untuk produksi dan pemasaran agar memudahkan dalam produksi dan pemasaran Jeka Mandar.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan dan pendampingan tata kelola dan manajemen pemasaran yang telah dilakukan pada akhirnya dirasakan bermanfaat dan memberikan motivasi dalam perkembangan pemasaran Jeka Mandar. Dari semua rangkaian kegiatan yakni survey dan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan tata kelola dan pemasaran makanan khas jeka mandar dan terakhir kegiatan evaluasi didapati bahwa kegiatan ini selain bermanfaat dan memotivasi anggota kelompok "Wartel" juga merasa kegiatan ini penting dan dapat mengubah pola pikir menjadi lebih baik dalam hal pengolahan dan pemasaran Jeka Mandar agar bisa lebih dipasarkan di berbagai tempat. Dan dari hasil analisis bahwa kegiatan ini lebih dapat dirasakan manfaatnya oleh perempuan-perempuan yang masih usia produktif sedangkan yang tidak begitu merasakan manfaatnya yang sudah usia lanjut.

Adapun saran yang nantinya bisa dilakukan oleh peneliti selanjutnya adalah meneliti tentang permasalahan Makanan Khas Jeka Mandar ini belum diproduksi dalam skala besar untuk dikirim keluar daerah atau berupa tindakan lanjutan kegiatan yang perlu dilakukan yakni adanya kegiatan pengabdian yang memberikan bantuan kepada Kelompok Usaha Rumahan ini berupa alat produksi dan alat untuk membuat kemasan yang ramah dan bisa membuat Jeka Mandar tahan lama.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Sulawesi Barat yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik serta ucapan terimakasih kepada Kelompok Usaha Rumahan Makanan Khas Jeka Mandar-Kelompok Wartel di Somba Tenggara, Majene atas kesediannya dilaksanakan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Afifah, S., Sinta, V., & Priyono, S. &. (2022). Pendampingan Ekonomi Kreatif Pembuatan Serbuk Jahe Merah Bagi Remaja Dan Ibu Rumah Tangga Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Desa Tawang Rejo. *Zadama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 76-80.
- Aliah, H., & Syukur, A. &. (2022). Pendampingan Kewirausahaan kepada Ibu-ibu PKK di Kelurahan Takkalala Kota Palopo. *Abdimas Langkanae*, 2(2), 121-128.
- Asriadi, A. A. (2020). Pendampingan dan Pembuatan Kimbab (Korean Food) Pada Kelompok Usaha Kemandirian Masyarakat Sebagai Alternatif Peluang Bisnis Kuliner di Desa Kalukuang Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar. *Madaniya*.
- Bastomi, M., & Sholehuddin, S. (2022). Peningkatan Penjualan Produk Industri Kreatif Melalui Pelatihan Packaging dan Packing di RW 01 Kelurahan kedungkandang Kota Malang. *RESWARA: Jurnal Pengabdian kepada masyarakat*, 3(2), 434-441.
- Budiarta, K., Hidayat, A., Nura, A., Anugrah, A. I., & & Sienny, S. (2021). Pendampingan Manajemen Usaha Lemang Makanan Khas Kota Tebing Tinggi. *RESONA: Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 48-62.
- Elwisam, E. &. (2019). Penerapan strategi pemasaran, inovasi produk kreatif dan orientasi pasar untuk meningkatkan kinerja pemasaran UMKM. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 4(2), 277-286.
- Farid, M. (2022). *Desain Kemasan Jepa Khas Mandar Berbasis Cetak*. Makassar: Program Studi Desain Grafis, Politeknik Negeri Media Kreatif PSDKU.
- Farid, M. (2022). *Desain Kemasan Jepa Khas Mandar Berbasis Cetak*. Jakarta Selatan: Diploma Thesis, Politeknik Negeri Media Kreatif.
- Hasan, M. H. (2019). Kelompok Usaha Kue Tradisional Lapis Tidore di Kecamatan Tidore Kota Tidore Kepulauan Propinsi Maluku Utara. *In Prosiding Seminar Nasional Universitas Indonesia Timur*, (hal. 200-204).
- Jannah, L., Abdillah, A., Sirajuddin, S., & Syaharuddin, S. (2024). Evaluasi Pengaruh Tingkat Pengangguran, Nilai Tukar, dan Defisit Anggaran Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia Menggunakan Model Regresi Linier. *Seminar Nasional Paedagoria*, 279-292.
- Mangu, B. &. (2023). Pendampingan Mitra Konsultan Dalam Penerapan Strategi Pemasaran Bagi Para Pelaku UMKM di Kota Bengkayang. *ABDI MOESTOPO: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 6(1), 124-129.
- Mardatillah, A. (2012). Peranan Wanita dalam Pengembangan Usaha Kecil Rumah Tangga untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga. *Jurnal UIR*, 212.
- Maryam, S., Syam, A., Hasan, M., & Dinar, M. (2021). Kreativitas, Inovasi, dan Keberhasilan usaha: Studi kasus pada Usaha Kuliner Tradisional Jepa di Masa Pandemi Covid 19. *INSIGHT: Indonesian Journal of Social Studies and Humanities Vol.1, No. 2*, 110-123.
- Nizam, M. F. (2020). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Inovasi Produk Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Pemasaran Umkm. *Jurnal EMA*, 5(2), 100-109.
- Rahman, S. (2024, Mei). *Kolom Artikel dan Opini Perhimpunan Penggiat Pangan Fungsional dan Nutrasetikal Indonesia (P3FNI, ISFFN) Seputar Pangan Fungsional dan Nutrasetikal*. Diambil kembali dari Jepa, Produk Pangan Fungsional Berbasis Singkong Dari Suku Mandar Sulawesi Barat: [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://p3fni.org/wp-content/uploads/2024/05/Edisi-Mei-2024-Kolom-Artikel-dan-Opini.pdf](https://p3fni.org/wp-content/uploads/2024/05/Edisi-Mei-2024-Kolom-Artikel-dan-Opini.pdf)

- Rita, R. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Pabrik Pengolahan Limbah Plastik Pada CV. Ridho Buana Plastik Pinrang . (*Doctoral dissertation, STIE Nobel Indonesia*), 9.
- Setiamy, A. A., & Ardiani, W. &. (2020). Pendampingan Terpadu Bisnis Gula Merah Pada Ibu Rumah Tangga Di Desa Damak Maliho. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 26(1), 22.
- Widati, S. (2023). Sosialisasi Manfaat UMKM Terhadap Masyarakat Desa Puuwonua Kecamatan Konawe Kabupaten Konawe. *Gudang Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 21-23.
- Yanti, D. I. (2024). Pendampingan Branding Dan Labelling Sebagai Penguatan Identitas Produk Batik Ekoprint Pada Kelompok Ibu-Ibu Rumah Tangga. *JCES*.
- Yuliantoro, N., Hassan, R., & Alfenny, V. (2024). Pelatihan Pembuatan Olahan Dasar Saripati Bayam menjadi Masakan Khas Aceh di Desa Curug Wetan. *Jurnal Abdimas Pariwisata*, 5(2), 51-57.