

BAB III

PASANG SURUT INDUSTRI DODOL GARUT TAHUN 1990-1998

3.1 Kondisi Industri Dodol Garut Periode 1990-1995

Pada tahun 1990 Industri Dodol di Kecamatan Garut Kota sudah menjalar ke seluruh masyarakat dan mengalami peningkatan penjualan dimulai dari peningkatan tenaga kerja dikarenakan jumlah produksi yang terus bertambah sehingga menyebabkan kurangnya tenaga kerja pada industri dodol, pada tahun 1990 industri dodol yang terdiri dari PT. Dodol Picnic, Pemilik Bapak Hj. Iton Damiri memiliki dodol yang enak dan dapat bertahan hingga 3 bulan dan memiliki desain pemasaran yang unik.¹⁸ Dodol Sarinah, Pemilik Ibu Hj Elly, Memfokuskan terhadap Kualitas yang memiliki kualitas yang baik dan memasarkan Dodol Kacang, Dodol Jahe, dan Dodol Ketan.¹⁹ Dodol Khadidjah, Pemilik Bapak Ivan, Memfokuskan terhadap Penjualan Dodol Zebra, Dodol Buah dan Dodol Jahe (kiloan), dan Dodol Kacang dan Dodol Ketan dengan Kemasan²⁰ Dodol Family, Pemilik Bapak Agus, memfokuskan terhadap penjualan Dodol Kacang dan Dodol Ketan yang diyakini bahwa dodol terenak dan penjualannya hanya ke luar kota Garut saja tidak dipasarkan di pasar atau pusat Oleh-oleh Garut.²¹

Industri Dodol di Kecamatan Garut Kota pada tahun 1990 mengalami peningkatan dalam permintaan produksi diakibatkan pemasaran di setiap pasar atau pusat penjualan oleh-oleh meningkat. Produksi dodol pada tahun 1990 setiap

¹⁸ Wawancara Dengan Narasumber Pak Dudi (23 Desember 2023).

¹⁹ Wawancara Dengan Narasumber Pak Sopi (23 Desember 2023).

²⁰ Wawancara Dengan Narasumber Pak Ivan (23 Desember 2023).

²¹ Wawancara Dengan Narasumber Pak Ivan (23 Desember 2023)

bulannya dapat menghasilkan 1 ton untuk dipasarkan ke toko oleh-oleh yang telah dimulai dari tahun 1950 namun pemasaran ke luar kota menamakan dengan dodol Garut belum pemasaran berupa nama perusahaan masing masing seperti *primarasa, citra rasa, toko egg bouw. Toko hioe jan hin dan Toko Winkel Mij Braga*. Selain dipasarkan ke toko oleh-oleh dodol garut dikirimkan melalui ekspedisi yang berdatangan dari daerah Sumatra, Kalimantan, Pontianak, Samarinda, Daerah Istimewa Yogyakarta, Bandung dan Jakarta²².

Pada tahun 1992 Industri Dodol di Kecamatan Garut Kota melakukan perekrutan pegawai namun bukan menjadi pegawai Pabrik tetapi dengan mencari petani untuk mengelola lahan pertanian untuk mempermudah mereka mendapatkan bahan-bahan dasar untuk pembuatan dodol, hal ini dilakukan karena pada tahun 1992 banyaknya petani yang menganggur dan hal ini menjadi bahan untuk mempekerjakan petani yang dominannya sedang memproduksi padi dan jagung, oleh Industri Dodol Garut, dipekerjakannya Petani untuk mengelola lahan pertanian dengan menanam bahan dasar padi ketan dan kelapa.

Pada tahun 1993 terdapat beberapa Bank yang ingin menginvestasikan modal kepada Industri Dodol dengan alasan bahwa Industri Dodol di Kecamatan Garut Kota semakin berkembang. Hal ini menyebabkan industri dodol di Kecamatan Garut Kota mengambil kesempatan tersebut untuk menambah modal dan produksi. Industri Dodol yang menerima modal tambahan dari bank yaitu Dodol Picnic, Dodol Khadidjah, Dodol Family dan Dodol Sarinah yang menyebabkan butuhnya tambahan tenaga kerja. Pada tahun 1993 penambahan tenaga kerja pada

²² Wawancara Dengan Narasumber Pak Dudi (23Desember 2023)

Perusahaan Dodol Picnic memiliki pegawai 300 tenaga kerja²³, perusahaan Khadidjah memiliki 140 tenaga kerja²⁴, Dodol Khadidjah memiliki pegawai 80 tenaga kerja dan Dodol Sarinah memiliki pegawai 80 tenaga kerja untuk peningkatan dalam bidang produksi setiap harinya²⁵.

Hasil dari penambahan modal yang diberikan oleh bank terhadap perusahaan menghasilkan peningkatan produksian yang sangat pesat, dengan produksi setiap harinya dapat menghasilkan 2 – 3 kuintal per hari, jenis dodol yang dihasilkan yaitu Dodol Original, Dodol Kacang, Dodol Durian, Dodol Sirsak, Dodol Nangka, Dodol Jahe, Dodol Susu, dan Dodol Kentang yang dipasarkan ke beberapa tempat oleh-oleh seperti *Primarasa, citra rasa, toko egg bouw. Toko hioe jan hin dan Toko Winkel Mij Braga*. Selain dipasarkan melalui toko oleh-oleh, Hasil dodol dipasarkan ke beberapa daerah seperti daerah Sumatra, Kalimantan, Pontianak, Sulawesi, Samarinda, Daerah Istimewa Yogyakarta, Bandung dan Jakarta.²⁶

Pada tahun 1994 peningkatan penjualan masih berambah seiring berjalannya waktu namun pada tahun 1994 mulai adanya pengurangan pegawai kerja dari berbagai Industri Dodol yang dimana mereka mengajukan mengundurkan diri khususnya untuk Petani yang hanya dikhususkan untuk memutuskan bekerja di pabrik dan hanya bekerja sama mengelola lahan yang dikelola oleh Industri Dodol²⁷.

Pada tahun 1995 sedang mengalami puncak-puncaknya penjualan dodol yang dapat dipasarkan dalam sehari yaitu 3 kuintal, hal ini memunculkan kebahagiaan

²³ Wawancara dengan Narasumber Pak Dudi (23 Desember 2023)

²⁴ Wawancara dengan Narasumber Pak Ivan (23 Desember 2023)

²⁵ Wawancara dengan Narasumber Pak Sopi (23 Desember 2023)

²⁶ Wawancara dengan Narasumber Pak Dudi (23 Desember 2023)

²⁷ Wawancara dengan Narasumber Pak Sopi (23 Desember 2023)

Industri Dodol yang mengalami Perkembangan secara terus menerus dari tahun-tahun sebelumnya, namun terjadinya penurunan di akhir tahun 1995 dengan beredarnya pengusaha dodol baru yang merupakan bekas pegawai dari setiap Industri Dodol yang ada menjual dengan harga yang lebih minim dan memiliki rasa yang sama dan dapat menyaingi Industri Dodol yang sedang mengalami puncak-puncaknya dalam penjualan²⁸

3.2 Perkembangan Industri Dodol Garut Periode 1996-1998.

Setelah peningkatan produksian yang terjadi pada tahun 1990-1995, Pada tahun 1996 terjadinya penurunan produksi dikarenakan digantinya alat produksi yang awalnya menggunakan alat tradisional beralih ke alat modern. Yang mengakibatkan terjadinya penurunan produksi per harinya 1 kuintal karena dianggap hilangnya cita rasa dodol setelah menggunakan alat modern serta adanya persaingan makanan yang lebih digemari oleh masyarakat seperti kue-kue ringan, dan dodol garut dianggap makanan tradisional yang sudah biasa digemari oleh masyarakat umumnya di daerah Jawa Barat, lalu bermunculannya dodol-dodol baru yang merupakan produksian dari bekasnya pegawai dari Industri Dodol pada saat itu, mereka menjual dengan harga yang lebih murah dan dapat dirasakan dahulu sebelum membeli, berbeda dengan keempat Industri Dodol saat itu yang menjual Dodol Ketan dan Dodol Kacang dalam berbentuk kemasan 500gram dan 1000gram, hal ini membuat pusat toko oleh-oleh menerima penjualan dari produk dodol baru yang dapat dijual secara kiloan dan dapat dirasakan dahulu dan harganya di sama ratakan dengan harga dodol yang dijual kemasan

²⁸ *Ibid.*

mengakibatkan pusat toko oleh-oleh pada tahun 1996 mementingkan penjualan secara kuantitas namun melupakan kualitas dari dodol itu sendiri dikarenakan dari segi keuntungan lebih menguntungkan dodol dijual secara kiloan dibandingkan menjual dodol dalam kemasan²⁹.

Pada tahun 1997 mengalami penurunannya dari setiap Industri Dodol yang hanya dapat menjual 3 kuintal dalam 1 bulan berbeda dengan tahun 1995 yang dapat memasarkan 3 kuintal dalam sehari, hal ini menimbulkan penurunan penjualan di setiap Industri Dodol³⁰, namun pada tahun 1997 adanya agen yang menawarkan pemasaran dodol dengan memasukkannya dodol garut sebagai *snack* untuk pesawat penerbangan pada saat itu dan menjadi *snack* untuk orang-orang yang akan berangkat haji, hal ini berdampak sangat baik dikarenakan adanya pemasukan yang bertambah selain harus memasarkan ke setiap pusat oleh-oleh yang ada dan pengiriman ke luar kota³¹. Pada akhir tahun 1997 adanya pemikiran dari Dodol Sarinah untuk membuat inovasi untuk penjualan dodol kemasan yang dimana mungkin pemikiran pada saat itu para pembeli dodol kemasan merasa terlalu banyak apabila membeli dodol dengan berat 500gram dan 1000gram. Inovasi ini merupakan membuatnya penjualan dengan nama baru namun dodol yang dipasarkan tetap dodol dari Dodol Sarinah yang memiliki berat 250gram dan nama pemasarannya dengan nama “Dodol Garoet” nama “Dodol Garoet” ini diambil agar orang-orang mengetahui bahwa nama pemasaran barunya merupakan dodol berasal dari Garut. Setelah inovasi dilakukan, mengakibatkan pemasaran meningkat dikarenakan ukuran yang lebih kecil dapat dinikmati oleh pembeli

²⁹ Wawancara dengan Narasumber Pak Sopi (23 Desember 2023)

³⁰ Wawancara dengan Narasumber Pak Dudi (23 Desember 2023)

³¹ Wawancara dengan Narasumber Pak Sopi (23 Desember 2023)

dengan kualitas yang sama dengan Dodol Sarinah. Hal ini membuat Dodol Picnic dan Dodol Khadidjah mengikuti inovasi dari Dodol Sarinah, yang dimana Dodol Picnic pun membuat kemasan baru dengan berat 350gram lalu Dodol Khadidjah membuat nama pemasaran baru dengan nama “Dodol Sinta” dengan berat 250gram menghasilkan pemasaran yang meningkat pada tahun 1998 awal³². Namun pemasaran yang meningkat ini tidak bertahan lama hanya bertahan 5 bulan, para pembeli Kembali lagi menikmati dodol kiloan dikarenakan apabila kita membeli dodol kiloan kita bebas untuk membeli dengan jumlah berapapun dan kemundurannya dodol garut pun terjadi dari 1995-1998 namun hingga sekarang pun dodol Garut mengalami kemunduran dengan adanya dodol kiloan. Untuk penjualan keluar kota pun sama dikarenakan bekas dari pegawai mengetahui bahwa kurir-kurir yang dapat mengirimkan keluar kota pun dihubungi oleh mereka untuk memasarkan dodol kiloan yang mengakibatkan pemasaran dodol kiloan sangat mendominasi mengalahkan dodol kiloan, Industri Dodol Picnic, Khadidjah, Family, dan Sarinah tetap menjual dodol kemasan dengan alasan tidak ingin menurunkannya standarisasi penjualan mereka dengan kualitas yang jauh lebih baik.

³² Wawancara dengan Narasumber Pak Ivan (23 Desember 2023)