Prosiding Seminar Nasional Lingkungan Lahan Basah
Volume 4 Nomor 1 Halaman 105-110 April 2019

p-ISSN 2623-1611
e-ISSN 2623-1980

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT DALAM PENINGKATAN DAYA SAING UMKM PANGAN OLAHAN MANISAN TERONG DI KECAMATAN PELAIHARI

Supply Chain Management in Improving the UMKM Competitiveness on Candied Eggplant Food in Pelaihari District

Masyhudah Rosni *, Djoko Santoso
[1]Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat, Jl A Yani Km 36, Banjarbaru. Indonesia
*Penulis koresponden. MAsyhudahrosni@yahoo.com

Abstract

This study aims to provide supply chain management in order to increase the power of MSME products processed by eggplant candies in the District of Plaihari. Data processing and analysis consists of a strategy formulation analysis consisting of internal and external factor analysis, internal external analysis, SWOT analysis. The results showed that the development of agricultural business towards progressive agriculture gave a better meaning to the work in the market. At the farm level, it provided an opportunity for business deversification, both vertical and horizontal. existing eggplant industry trees, Development of candied eggplant processing centers in Tanah Laut regency is still very possible considering that the area is still quite large and the agricultural business on this plant has been long enough, in short, this plant can be developed in areas that have dry and wet land, In addition, the development of eggplant plants and eggplant processing industry will maintain the existence of plant crops that are planted, where eggplant plants at the farmer level will be very supportive in the development plan for eggplant candied product centers in Tanah Laut District,

Keywords: candied eggplant, competitiveness, UMKM

1. PENDAHULUAN

Pengembangan ekonomi lokal pada hakikatnya adalah merupakan pembangunan ekonomi di suatu wilayah kabupaten atau kota, yang merupakan kerjasama antara seluruh pelaku ekonomi di wilayah yang bersangkutan. Pembangunan ekonomi lokal merupakan bagian integral dari pembangunan daerah. Pendekatan konsep pembangunan ekonomi lokal ini memberikan peluang kepada suatu komunitas untuk berperan dan berinisiatif menggerakkan sumberdaya-sumberdaya lokal yang ada untuk membangun komunitas tersebut. Dengan adanya pembangunan ekonomi lokal ini memungkinkan kelompok masyarakat miskin produktif seperti petani dapat masuk dalam mata rantai perekonomian yang lebih besar (Dendi et al, 2004).

Sektor pertanian dan industri memiliki peran strategis dalam pembangunan daerah, baik sebagai penyedia bahan pangan maupun sebagai sumber pendapatan dan lapangan pekerjaan. Dengan variasi kondisi wilayah, topografi dan iklim yang ada; Kabupaten Tanah Laut mempunyai basis kegiatan pertanian yang cukup beragam yang memberikan peluang pengembangan yang cukup luas bagi komoditi pertanian. Berbagai usaha pertanian pada subsektor tanaman pangan dan hortikultura, perkebunan, peternakan, dan perikanan laut baik pada aspek produksi, pengolahan hasil maupun pemasaran memiliki potensi besar sebagai sumber percepatan pertumbuhan ekonomi daerah.

Dalam upaya adanya transformasi ekonomi dalam arti makin kuatnya peran sektor industri untuk peningkatan nilai tambah maka sinergi antara usaha bidang pertanian dengan industri pengolahannya harus semakin dipacu. Di Kabupaten Tanah Laut mulai berkembang usaha produk olahan dari berbagai komoditas pertanian seperti produk olahan tepung dari buah buahan, produk olahan jamur tiram, dan produk olahan terong yang memiliki sifat yang khas jika dibandingkan dengan produk di Kabupaten lain di Kalimantan Selatan, namun demikian perlu adanya strategi dalam mengembangkan produk tersebut dengan melihat potensi sumberdaya alam, sumberdaya manusia dan sumberdaya kelembagaan berbasis masyarakat yang ada di Kabupaten Tanah Laut.

Sebagai produk pertanian yang lebih dikenal untuk diolah menjadi sayur, maka pengolahan terong ungu menjadi manisan ini merupakan salah satu inovasi pasca panen yang belum banyak digeluti sehingga diperlukan pengembangan teknologi terus menerus untuk menciptakan pasar yang stabil. Namun tidak dapat ditutupi bahwa

© Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

p-ISSN 2623-1611
e-ISSN 2623-1980

berbagai macam produk olahan ini mempunyai pasar tersendiri di masyarakat.

Berkaitan dengan pengembangan produk tersebut tidak terlepas adanya peran UMKM yang harus memiliki daya saing untuk terus berkembang di tengah persaingan usaha yang semakin kompetitif. Namun demikian, UMKM memiliki kekuatan dan kelemahan dalam menjalankan usahanya. Afiah (2009) menjelaskan kekuatan UMKM secara umum yaitu kebebasan bertindak untuk menyesuaikan produk dengan permintaan, sedangkan kelemahannya yaitu tidak memiliki spesialisasi khusus, modal dalam pengembangan terbatas serta sulit untuk mendapatkan karyawan yang berkualitas. Kendala umum UMKM diantaranya kurangnya permodalan, kesulitan pemasaran, persaingan usaha yang ketat, kesulitan bahan baku, teknis produksi dan keahlian, kurangnya keterampilan manajerial (SDM), dan kurangnya pengetahuan manajemen keuangan dan akuntasi.

Kendala-kendala yang dihadapi UMKM tersebut harus dapat diselesaikan Selain itu, inovasi dibutuhkan oleh usaha mikro, kecil dan menengah untuk tumbuh dan bertahan. Namun demikian inovasi yang dimaksudkan harus disesuaikan dengan kendala yang ada mengingat keterbatasan jumlah tenaga kerja, jumlah aset, jumlah pendapatan dan jumlah anggaran untuk melakukan inovasi.

UMKM tersebut diharapkan mempunyai daya saing, agar tidak ditinggalkan oleh pasar. Apabila tidak memiliki daya saing berarti tidak memiliki keunggulan dan tidak dapat bertahan di dalam pasar persaingan untuk jangka panjang. UMKM Pangan yang mampu menghasilkan produk atau jasa yang bermutu baik adalah UMKM Pangan efektif dalam arti akan mampu bersaing. Daya saing adalah kemampuan bersaing yang sifatnya dinamis dan akan mengalami fluktuasi dari waktu ke waktu sesuai tingkat kompetensi, perubahan perilaku permintaan dan kemampuan UMKM berangkutan. Daya saing berhubungan dengan bagaimana efektivitas UMKM Pangan Olahan di pasar persaingan, dibandingkan dengan UMKM Pangan lainnya yang menawarkan produk yang sama atau sejenis. Dimana daya saing merupakan fungsi operasi yang tidak saja berorientasi ke dalam (internal) tetapi juga keluar (eksternal), yakni merespon pasar sasaran usahanya dengan proaktif.

Berdasarkan latar berakang yang telah dikekukakan di atas, penelitian ini akan mengidentifikasikan kendala dalam peningkatan daya saing UMKM yang ingin diselesaikan dan memprioritaskan peluang bentuk inovasi yang dapat diterapkan, serta menganalisis besar peranan sumber daya manusia dalam menyelesaikan kendala dan melakukan inovasi untuk peningkatan daya saing usaha. Selanjutnya, hasil tersebut dijadikan bahan pertimbangan untuk merancang dan memformulasikan asumsi strategi sehingga menjadi strategi inovasi yang berdampak signifikan terhadap upaya peningkatan daya saing usaha manisan terong di Desa Pemuda Kecamatan Plaihari.

2. METODE

Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang didapatkan langsung melalui wawancara dengan alat bantu kuesioner terhadap pihak-pihak yang terlibat dalam pengembangan UMKM Pangan olahan manisan terong dan berperan sebagai responden ahli. Data sekunder diperoleh dengan cara melakukan studi pustaka, pada jurnal ilmiah, internet serta menggunakan informasi-informasi yang dihasilkan oleh instansi terkait.

Analisis dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisi SWOT, dimana metode ini menunjukan kinerja perusahaan dengan menentukan kombinasi faktor internal dan eksternal"". Analisis SWOT membandingkan antara faktor internal, yaitu kekuatan *(stregth),* dan kelemahan *(weakness).* Dengan faktor eksternal yaitu peluang *(opportunity),* dan ancaman *(threats).* Faktor internal dimasukan kedalam matrik yang disebut matrik faktor IFAS (*Internal Strategic Faktor Analisis Summary*). Faktor eksternal dimasukan kedalam matrik yang disebut matrik faktor eksternal atau EFAS (*Eksternal Strategic Faktor Analisis Summary*).

Setelah matrik faktor strategi internal dan eksternal selesai disusun kemudian hasilnya dimasukan kedalam model kualitatif yaitu matrik SWOT untuk merumuskan strategi kompetitif perusahaan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Proses pengembangan produk manisan terong menjadi salah satu produk unggulan dan produk yang dapat dijadikan ciri khas makanan bagi Kabupaten Tanah Laut adalah beberapa sasaran yang dapat dijadikan oleh Pemerintah Kabupaten Tanah Laut khususnya Instansi pendukung yang berkaitan dengan pembinaan industri kecil maupun

© Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

p-ISSN 2623-1611
e-ISSN 2623-1980

industri rumah tangga pengolahan hasil-hasil produk pertanian seperti BP3K, Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Perkebunan, Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi, Kantor Ketahanan Pangan Kabupaten Tanah Laut. selain pengembangan produk manisan terong sebagai produk unggulan dan makanan khas daerah sasaran lain yang dapat dicapai adalah terserapnya seluruh hasil produksi pertanian berupa terong ungu yang di produksi usahatani petani, sehingga petani tidak mengalami kerugian karena ada teknologi pasca panen yang dapat diandalkan. Untuk pengembangan produk manisan terong dibuatlah strategi pengembangan produk manisan terong sebagai berikut:

Kekuatan (S). Terdapat beberapa kondisi eksisting yang bisa dijadikan kekuatan dalam rangka pengembangan produk manisan terong di Kabupaten Tanah Laut.

1. Bahan baku pengolahan manisan terong melimpah. Kabupaten Tanah Laut adalah salah satu Kabupaten di Kalimantan Selatan yang paling banyak menghasilkan produk pertanian dari jenis tanaman hortikultura terutama tanaman sayuran. Data Kalimantan Selatan dalam angka tahun 2014 menempatkan Kabupaten Tanah Laut sebagai daerah penghasil tanaman hortikultura (sayuran) terbesar di Kalimantan Selatan mengguli daerah-daerah lain seperti Kabupaten Hulu Sungai Tengah, Kota Banjarbaru dan Kabupaten Barito Kuala. Keadaan ini tentunya juga berdampak pada suplay bahan baku untuk pembuatan manisan terong berupa terong ungu yang banyak di produksi oleh petani di Kabupaten Tanah Laut. Didukung keadaan ini maka dapat menjamin ketersedian bahan baku pengolahan manisan terong sepanjang tahun tanpa saat-saat krisis bahan baku seperti usaha pengolahan lainnya.
2. Harga bahan baku pengolahan terong murah. Bahan baku pengolahan manisan terong yang utama adalah buah terong ungu segar dan gula pasir (gula) putih. Di daerah Kabupaten Tanah Laut kedua bahan ini seperti yang telah digambarkan sebelumnya sangatlah melimpah. Dengan melimpahnya bahan baku tersebut maka harga bahan baku khususnya terong ungu sangatlah murah berkisar antara Rp2.000/kg – Rp3.000/kg. Meski demikian bahan baku yang diproses menjadi manisan terong akan mengalami penyusutan yang signifikan dan hal inilah yang harus diperhatikan dalam menetapkan harga jual dari manisan terong agar keuntungan maksimal masih didapatkan, sedangkan harga gula pasir (putih) berkisar Rp11.000/kg – Rp12.500/kg dan berada dalam kisaran harga standar di wilayah Kalimantan Selatan.
3. Produk manisan terong sudah cukup dikenal oleh masyarakat. Produk manisan terong sering juga disebut sebagai kurma terong. Disebut kurma karena manisan terong bentuk, warna dan rasanya menyerupai buah kurma yang sering dikumsumsi pada saat bulan suci ramadhan saja. Dengan rasa, bentuk dan warna yang cukup familiar tersebut manisan terong menjadi cukup mudah untuk terkenal, lebih-lebih rasa manis dari manisan terong sangat cocok dengan selera orang Banjar yang suka rasa manis.
4. Teknologi pengolahan manisan terong yang relatif mudah. Teknologi pengolahan manisan terong masih cukup sederhana, dimana terong segar dibersihkan kemudian dicampur dengan gula pasir sambil dimasak sampai kedua bahan menyatu. Setelah itu baru dikemas dalam kemasan yang kedap udara untuk menjaga kualitas produk selama pemasaran. Dengan prosedur pemproses yang cukup sederhana tersebut dirasakan hampir semua orang bisa melakukannya, jika ada hal-hal yang membutuhkan keterampilan khusus hal tersebut adalah resep rahasia yang dimiliki dan menjadi ciri khas masing-masing produsen manisan terong ini.

Kelemahan (W). Terdapat beberapa kelemahan yang ada dalam upaya pengembangan produk manisan terong di Kabupaten Tanah Laut.

1. Manajemen usaha yang masih belum optimal. Kelemahan umum yang dimiliki oleh industri rumah tangga dalam hal manajemen usaha umumnya adalah belum adanya sistem pembukuan yang jelas tentang segala bentuk pemasukan (income) dan pengeluaran (cost) yang terinci dan jelas setiap kali kegiatan usaha dilakukan. Sehingga sangat sulit untuk menentukan apakah kegiatan produksi tersebut mampu memberikan keuntungan pada pelaku usaha ataukah tidak. Dengan adanya pembukuan diharapkan kegiatan pengolahan terong segar menjadi manisan terong memang meningkatkan nilai tambah dan keuntungan bagi para petani dan pelaku usaha pengolahan manisan terong.
2. Omset pemasaran yang masih kecil. Proses pemasaran secara fisik manisan terong yang masih mengandalkan pasar lokal sebagai

© Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

p-ISSN 2623-1611
e-ISSN 2623-1980

tujuan utama pemasarannya menjadikan omset pemasaran produk manisan terong ini masih tergolong kecil. Sulitnya ekspansi pasar produk kepada pasar yang lebih luas serta kekhawatiran tidak lakunya produk serta ancaman produk yang mudah rusak mengakibatkan para pelaku usaha pengolahan manisan terong sering membatasi jumlah produksi hanya pada jumlah yang sekiranya mampu diserap oleh pasar. Sifat pesimistis ini mengakibatkan sulitnya para pelaku usaha pengolahan manisan terong melakukan peningkatan omset pemasaran dari manisan terong yang diproduksinya.

3. Belum optimalnya perhatian Pemerintah. Dukungan Pemerintah dalam hal upaya pengembangan industri kecil maupun industri rumah tangga menjadi industri yang tangguh hendaknya mencakup seluruh aspek kegiatan usaha dari industri rumah tangga/industri kecil tersebut baik dari sisi produksi, pemasaran maupun sampai pada bantuan permodalan yang dibutuhkan dalam upaya pengembangan industri-industri tersebut. Hal inilah yang kami belum otimal dilakukan oleh Pemerintah, dimana pemerintah baru memberikan perhatian kepada industri-industri tersebut berupa bantuan pemasaran yang sifatnya temporer keluar daerah sedangkan di dalam cakupan area lokal masih mengandalkan pemasaran oleh para pelaku usaha pengolahan manisan terong bahkan untuk aspek-aspek lain masih belum tersentuh.
4. Produk olahan yang mudah rusak. Produk-produk manisan terong agak berbeda dengan produk-produk industri rumah tangga lain yang produk akhirnya tidak mudah rusak seperti keripik ataupun kerupuk. Manisan terong rata-rata masih mengandung kadar air yang tinggi ± 40 % baik yang berasal dari kandungan air bahan utama maupun kandungan air yang dibawa oleh bahan pencampurnya yaitu gula pasir. Kandungan gula pasir yang tinggi yang mengikat partikel-partikel air dalam bahan utama manisan akan mengalami oksidasi bila disimpan dalam waktu yang lama meskipun dalam keadaan kedap udara. Oleh karena itulah maka produk manisan terong ini paling lama dapat disimpan dalam waktu ± 1 bulan tanpa ada perubahan rasa dan aroma.

3.2 Faktor Eksternal

Faktor eksternal terdiri atas peluang dan ancaman. Perinciannya sebagai berikut.

Peluang (O). Terdapat beberapa faktor yang bisa dijadikan peluang dalam rangka pengembangan produk manisan terong di Kabupaten Tanah Laut,

1. Makanan khas dan cendera mata daerah wisata dari Kabupaten Tanah Laut. Daerah Kabupaten Tanah Laut telah dikenal sejak dahulu memiliki daerah tujuan wisata yang sangat exsotik di Provinsi Kalimantan Selatan seperti objek wisata pantai (Takisung, Batakan dan Angsana), objek wisata air terjun Bajuin, objek wisata Gunung Teletubies dan beberapa objek wisata alin yang banyak dikunjungi oleh para wisatawan baik lokal maupun mancanegara dalam setiap tahunnya. Keberadaan objek-objek wisata ini akan membuka peluang pemasaran dari produk olahan manisan terong ini sebagai bagian dari objek wisata tersebut baik untuk cemilan pada saat menikmati objek wisata tersebut maupun menjadi buah tangan bagi para wisatawan yang datang kedarah ini.
2. Akses modal usaha dari luar (koperasi dan perbankan). Ketersedian paket pinjaman berupa Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi usaha-usaha mikro produktif dengan sejarah usaha yang jelas dan sudah mempunyai omset yang mampu menncapai BEP (Break Even Point) serta adanya jaminan untuk mengembalikan pinjaman dalam waktu yang telah disepakati, telah membuka peluang pada usaha pengolahan manisan terong untuk mendapatkan modal usaha dari luar khususnya dunia perbankan. Sehingga dengan tambahan modal maka akan mampu meningkatkan dan memperluas skala usaha.
3. Varian rasa untuk menambah daya tarik konsumen. Varian rasa dari manisan terong yang masih bercita rasa original dari karamel gula yang dimasak bersama buah terong memang akan memberikan rasa khas yang mampu menjadi ciri khas dari produk olahan manisan terong. Meski demikian eksperimen yang mungkin dilakukan untuk mencoba beberapa varian rasa baru guna lebih menyasar konsumen yang bervariasi sangat mungkin dilakukan. Beberapa varian rasa baru seperti strowberry dan orange mungkin bisa menjadikan manisan terong setenar manisan alua dari kulit jeruk bali yang sudah memiliki berbagai varian rasa dengan tekstur yang unik.

Ancaman (T). Terdapat beberapa faktor bisa dijadikan ancaman dalam rangka pengembangan produk manisan terong di Kabupaten Tanah Laut.

© Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

p-ISSN 2623-1611
e-ISSN 2623-1980

1. Belum adanya standar mutu produk yang berlaku. Kualitas rasa, warna dan tekstur dari manisan terong yang dihasilkan dari proses pengolahan manisan terong oleh para pengrajin masih sangat tergantung dari keahlian dan pengalaman para pengrajin dalam memproses buah terong menjadi manisan terong yang enak. Sehingga terjadi kemungkinan gap antara satu produk dengan produk lain walaupun masih berasal dari satu pengrajin akan bisa. Apalagi mutu dari satu produk manisan dengan manisan lain yang berasal dari lain pengrajin sangat besar mungkin akan terjadi pula. Sehingga di masa depan perbedaan ini memberikan ancaman aka citra buruk bagi produk manisan terong.
2. Persaingan dengan produk manisan buah lain yang lebih familiar di masyarakat. Persaingan dengan manisan yang bersal dari buah lain tentunya suatu hal yang tidak dapat dihindari, dimana manisan-manisan yang bersal dari buah lain seperti mangga, nanas, pisang, kedondong dan beberapa buah lain sedikit banyaknya sudah terlanjur akrab dilidah masyarakat. Hal ini diperparah dengan bayangan rasa terong oleh konsumen ketika masih segar yang sedikit memberikan rasa tidak enak menjadikan konsumen ragu untuk mencoba manisan terong ini. Sehingga kemampuan untuk meyakinkan konsumen bahwa produk ini memiliki ciri khas dan citarasa yang enak adalah salah satu solusi untuk memperkuat eksistensi manisan terong ini.
3. Usaha pengolahan manisan terong yang masih sebagai usaha sampingan. Status usaha utama pelaku usaha pengolahan manisan terong yang merupakan usaha sampingan dari para pelaku usaha pengolahan manisan terong akan dapat mengancam keberadaan dari usaha pengolahan manisan terong ini. Usaha sampingan yang sifatnya hanya mengisi waktu luang dan tujuannya hanya mendapatkan penghasilan tambahan akan membuat usaha pengolahan manisan terong jalan ditempat. Perlu usaha extraordinari dari para pembina dan Dinas terkait untuk menjadikan usaha pengolahan terong ini menjadi usaha utrama dari para pelaku usaha pengolahan manisan terong /petani.

3.3 Strategi Pengembangan Produk

Strategi yang tepat untuk digunakan dalam pengembangan produk manisan terong di Kabupaten Tanah Laut adalah strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Artinya strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit yang di sebabkan oleh ancaman-ancaman seperti standar mutu yang belum ada, persaingan dalam pemasaran dan belum seriusnya usaha ini. Hal yang dapat dilakukan yaitu lebih memperluas pasar dengan menambah varian rasa sehingga barang lebih terkenal. Peningkatan teknologi tepat guna dan meningkatkan perhatian dari Aparat Pemerintah melalui penyuluhan dan pembinaan usaha.

Berdasarkan analisis matrik SWOT, dapat diajukan beberapa strategi pemberdayaan pada usaha pengolahan manisan terong di Kabupaten Tanah Laut, yaitu:

A. Strategi S-O

1. Pemanfaatan potensi bahan baku yang melimpah untuk meningkatkan produksi
2. Pengoptimalan pengelolaan usaha dengan menambah modal dari luar sehingga barang yang dihasilkan lebih maksimal.
3. Lebih gencar lagi memperkenalkan produk-produk olahan manisan terong di pasar lokal, nasional dan internasional

B. Strategi W-O

1. Pelatihan manajemen kepada pemilik usaha yang dilakukan secara berkelanjutan agar usaha berkembang.
2. Perhatian pemerintah maupun lembaga lain dalam hal pemberian bantuan alat produksi agar produktivitas meningkat.

C. Strategi S-T

1. Perbaikan dan peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dengan menetapkan standar mutu produk
2. Menambah varian produk agar tetap mampu bersaing dengan produk lain.

D. Strategi W-T

1. Mengadakan kerja sama dengan para IRT luar wilayah agar terjadi proses transfer pengetahuan manajemen usaha.
2. Mengadakan peningkatan keterampilan para pelaku usaha pengolahan manisan terong secara berkesinambungan

3.4 Kebijakan Pemerintah dalam Pengembangan Produk

Dalam upaya penerapan strategi dan program yang telah dibuat perlu keseriusan daan konsistensi dari berbagai pihak yang terlibat dalam pengembangan produk manisan terong di Kabupaten Tanah Laut.

© Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat

p-ISSN 2623-1611
e-ISSN 2623-1980

Program pengembangan produk manisan terong berdasarkan interkasi faktor-faktor penentu adalah sebagai berikut:

1. Skala prioritas pengembangan produk manisan terong harus sesuai dengan renstra pengembangan produk olahan di Kabupaten Tanah Laut
2. Kawasan sentra pengembangan produksi manisan terong yang akan dibuat harus didukung kebijakan lintas sektoral berbagai dinas terkait secara kordinatif dan harmonis, agar tujuan dan hakekat kegiatan dapat dicapai berdasarkan prioritas usaha,
3. Kebijakan dan peraturan daerah harus dibuat untuk melindungi para pelaku usaha pengolahan manisan terong di Kabupaten Tanah Laut,
4. Kebijakan yang dibuat harus bersiaft *Bottom up* diselaraskan dengan keinginan *stakeholder* dan pelaku usaha manisan terong, sehingga kebijakan dapat aplikatif dan berkelanjutan,

4. SIMPULAN DAN SARAN

Pengembangan usaha pertanian menuju kearah pertanian yang progresif memberi arti bahwa orientasi usaha lebih ditekankan pada orientasi pasar. Di tingkat usahatani, orientasi pasar memberi peluang bagi diversifikasi usaha, baik yang bersifat vertikal maupun yang bersifat horizontal. Arah pengembangan produk manisan terong secara umum haruslah mengacu pada pohon industri tanaman terong yang ada.

Pengembangan wilayah sentra pengolahan manisan terong di Kabupaten Tanah Laut masih sangat memungkinkan mengingat ketersediaan lahan yang sesuai masih cukup luas dan usaha pertanian tanaman ini sudah cukup lama. Secara ringkas terong berpotensi untuk dikembangkan di daerah yang memiliki lahan kering atau basah,

Secara spasial memposisikan daerah Kabupaten Tanah Laut sebagai salah satu daerah pengembangan pertanian terong dan industri pengolahan terong di Kalimantan Selatan adalah salah satu hal yang mungkin untuk dilakukan mengingat besarnya potensi dan peluang yang dimiliki oleh daerah ini. Selain itu upaya pengembangan tanaman terong dan industri pengolahan manisan terong akan mempertahankan eksistensi keberadaan tanaman terong ditingkat petani yang mana tanaman terong ditingkat petani akan sangat mendukung dalam rencana pengembangan sentra produk manisan terong di Kabupaten Tanah Laut.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Peneliti dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Lambung Mangkurat yang telah memberikan memberikan dana penelitian melalui PNBP ULM tahun 2018.

6. DAFTAR PUSTAKA

Ardiana I, Brahmayanti I, Subaedi. 2010. Kompetisi SDM UKM dan pengaruh terhadap kinerja UKM di Surabaya. *J Manajemen dan Kewirausahaan* 12 (1): 43-45.

Armelia GR, Damayantie A. 2014. Peran PTPN VII dalam pemberdayaan home industri keripik pisang (Studi pada home industri keripik pisang mitra binaan PTPN VII Lampung). *J Sociol*. 1(4): 336-343.

Budiwati H. 2012. Implementasi marketing mix dan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk unggulan keripik pisang Agung di Kabupaten Lumajang. *J Wiga*. 2(2): 22-44.

David FR. 2010. *Manajemen Strategis Konsep*. Terjemahan: Sunardi D. Editor: Wuriarti P. Salemba Empat, Jakarta (ID):

Ghozali I. 2008. *Structural Equation Modeling Metode Alternatif dengan Partial Least Square (PLS). Edisi 2*. Badan Penerbit Undip, Semarang.

Jonathan W, Lestari S. 2015. Sistem informasi UKM berbasis website pada desa Sumber Jaya. *J Pengabdian Kepada Masyarakat.* 1(1): 1-16.

Kisengi S, Olweny T. 2014. Influence of education on entrepreneurial behaviour among small and medium enterprise owners in Nairobi cbd, Kenya. *J Sci Res*. 3(11): 1481-1483.

Miles RE, Snow CC. 2003. *Organizational Strategy, Structure, and Proces*s. Stanford University Press, Stanford, CA.

Mintzberg H. 1993. *Structure in Five; Designing Effective Organizations*. Prentice Hall, Inc, A. Simon & Scuster Company. Englewood Cliff. New Jersey 07632. USA.

Saaty T. 1993. *Pengambilan Keputusan bagi para Pemimpin (terjemahan Decision Making for Leaders the Analytical Hierarchy Process for Decisions in Complex World*). PT. Pustaka Binaman, Jakarta.

Situmorang J. 2015. Strategi UMKM dalam menghadapi iklim usaha yang tidak kondusif. *J Infokop*. 16(30): 87-101.

Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, Bandung (ID).

© Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Lambung Mangkurat