

Pendampingan Peningkatan Kapasitas Usaha Kerajinan Kue Tradisional di Kelurahan Lembo

Megawaty ^{a,1,*}, Hendriadi ^{b1}, Muhammad Toaha ^{c1}, Al Kausar ^{d2}, Abdul Haeba Ramli ^{e1}, Siti Mariam ^{e2}

^{a1,d2} Institut Bisnis dan Keuangan Nitro, Makassar, Indonesia, ^{b1} Universitas Sulawesi Tenggara, Kendari, Indonesia,

^{c1} Universitas Hasanuddin, Makassar, Indonesia ^{e1,2} Universitas Esa Unggul, Jakarta, Indonesia

* corresponding author : mega.hendriadi@gmail.com*

ARTICLE INFO

Article history

Received :

Revised :

Accepted :

Keywords

Pendampingan;

Peningkatan Kapasitas;

Usaha Kerajinan;

Kue Tradisional;

ABSTRACT

UKM usaha kerajinan kue tradisional adalah salah satu jenis kue kering yang diproduksi masyarakat di Kelurahan Lembo Kota Makassar yang mempunyai bahan baku tepung beras lokal dari Kabupaten Sidrap yang mempunyai ciri khas pada kelembutan dan bau daun pandan sehingga menjadi aroma pada kue tersebut. Pembuatan kue tradisional ini telah memanfaatkan teknologi sederhana dengan pendidikan tenaga kerja tidak terlalu memerlukan yang strata satu dan cukup mempunyai keterampilan dan ketekunan serta disiplin kerja yang tinggi. Pada Tahun 1989, usaha kerajinan kue kering tradisional ini mulai dikenal dan permintaan pasar makin bertambah, sehingga perlu adanya pendampingan khususnya kualitas dan kuantitas produksi untuk mengantisipasi persaingan baik dari dalam negeri maupun jenis kue dari negara tetangga seperti kue coklat kering Malaysia dan Singapura. Kendala yang dihadapi mitra adalah aspek pemasaran dan modal usaha terbatas sehingga kapasitas produksi juga terbatas. Dengan adanya fenomena ini bila tidak dilakukanantisipasi, maka mitra program (UKM kerajinan kue tradisional) lambat laun akan tergusur produk kue lain sebagai pendatang baru memasuki pasar domestic, olehnya itu tim pelaksana program IbM akan melakukan pendampingan dan pembinaan usaha melalui pendekatan : (i) participatory rapid appraisal method, yaitu dalam mengidentifikasi masalah yang prioritas dan mencari solusinya, maka perlu diikutsertakan mitra, (ii) entrepreneurship capacity building method, yaitu membangun kemampuan tatakelola usaha untuk melakukan suatu perubahan yang berorientasi pada kewirausahaan melalui pendidikan dan pelatihan serta pendampingan dan, (iii) technology transfer method, yaitu membantu mitra untuk menerapkan teknologi tepat guna yang mudah dioperasionalkan dan dapat dijangkau biaya produksi.

A. PENDAHULUAN

Sektor rill merupakan wadah pengusaha kecil dan menengah di Kota Makassar dan menjadi urat nadi untuk pendapatan asli daerah sebagai sumber pembiayaan pembangunan baik infrastruktur maupun pembangunan manusia (Bachtiar et al., 2023; Mariam & Ramli, 2020). Usaha mikro, kecil dan menengah di daerah ini masih mendapat prioritas, khususnya di lokasi rencana pelaksanaan program IbM, yakni di Kelurahan Lembo Kecamatan Tallo karena lokasi ini telah terdapat beberapa home industri yang menjadi pencaharian utama masyarakat seperti; kerajinan mebel, kompeksi pakaian sekolah, dan usaha kerajinan kue tradisional dan lain sebagainya.

Keadaan geografis Kecamatan Tallo adalah berada pada bagian utara kota Makassar dan termasuk Kelurahan Lembo dengan luas sekitar 45,36 km² sebelah barat berbatasan dengan kecamatan Bontoala, sebelah timur berbatasan Kecamatan Biringkanaya dan sebelah selatan berbatasan dengan Panakukang. Kelurahan Lembo mempunyai geografis yang berbeda dengan kondisi masyarakatnya lebih banyak melakukan pekerjaan yang tidak memerlukan keterampilan khusus seperti teknologi menengah dan tinggi yang banyak membutuhkan biaya serta resiko usaha. Pekerjaan yang dimaksud adalah disamping pencaharian utamanya pertanian, dan mereka juga banyak memilih sebagai pekerja tukang batu, membantu orang untuk mengasuh anak, menjadi

tukang ojek serta dagang kebutuhan sehari-hari dengan modal usaha yang terbatas. Kedua daerah

ini dipilih sebagai lokasi program penerapan iptek kepada masyarakat desa karena mempunyai letak wilayah yang sangat strategi yang diapit dua kota ramai yakni kota Maros dan Kota Makassar, disamping itu telah dikenal banyak masyarakat sebagai penghasil beras aroma panda dan juga warna putih dan bersih.

Luas wilayah Kelurahan Lembo adalah 1,17 km² dengan jumlah penduduk 8.334 jiwa yang terdiri dari laki-laki 4.557 jiwa dan perempuan 3.777 jiwa. Sedangkan tingkat pendidikan masyarakat kelurahan tersebut rata-rata berpendidikan sekolah menengah dan umur penduduknya berkisar rata-rata antara 14-45 tahun. Adanya data potensi sumber daya manusia yang dimiliki kelurahan Lembo cukup untuk diberdayakan dalam sektor ekonomi produktif yang didukung sarana dan prasarana yang memadai seperti sarana jalan, transportasi, pasar modern, bank dan pembangunan industri yang memadai (Imran, Arvian, et al., 2020; Ramli, 2017; Supiati et al., 2021). Namun dibalik ketersediaan sarana dan prasarana tersebut, perkembangan home industri di daerah ini tidak signifikan keberadaannya untuk menopang UKM dalam persaingan global termasuk usaha kecil yang mengolah bahan baku lokal menjadi produk siap konsumsi, seperti pengolahan beras menjadi tepung lalu diproses menjadi kue tradisional yang sering disebut kerajinan kue khas bugis-makassar. Karena ketersediaan sarana prasarana pada sebuah lingkungan bisnis merupakan faktor yang sangat mempengaruhi kinerja dari perusahaan (Dewi & Ramli, 2023; Diatmono et al., 2020; Imran, Mariam, et al., 2020; Mariam et al., 2022; Ramli, 2020). Kondisi yang diuraikan tersebut merupakan fenomena dan permasalahan yang dihadapi mitra untuk bersaing pendatang baru baik sifatnya pesaing lokal maupun dari negara tetangga seperti kue kering dari Malaysia, Singapur dan juga kue *brongchics* dari cina sudah mulai dipasarkan di Indonesia dengan harga cukup terjangkau.

Fenomena yang diuraikan di atas, dan bila pemerintah dan pihak perguruan tinggi tidak memberikan perhatian secara khusus, maka jangka panjang produk domestic khususnya home industri yang menggunakan bahan baku lokal akan tergusur di pasar dalam negeri akibat kurang mampu bersaing (Imran, Mariam, et al., 2020; Mariam & Ramli, 2022, 2023; Utama et al., 2020). Apalagi dengan adanya *digital marketing* dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana dalam menjual produk, menjadikan tingkat persaingan dunia usaha semakin sengit (Mariam et al., 2020; Ramli & Novariani, 2020; Steven et al., 2023; Sukarno et al., 2020). Dengan adanya permasalahan perdagangan yang cenderung makin kompetitif, maka pihak pelaksana iptek bagi home industri untuk kerajinan kue tradisional di kelurahan Lembo akan memberikan solusi untuk menghadapi persaingan dalam pengembangan usaha yakni; (a) pelatihan dan pendampingan dalam proses produksi untuk meningkatkan kualitas produk, (b) penciptaan pangsa pasar yang multi dimensi dengan memperhatikan budaya daerah, (c) menyusun strategi pemasaran berorientasi pada selera dan daya beli konsumen, (d) mendesain kemasan produk yang dapat mempengaruhi daya tahan dan daya tarik konsumen dan (5) memberikan jaminan tentang legalitas usaha melalui pengakuan POM terhadap produk yang dihasilkan oleh mitra. Tujuan daripada solusi ini adalah untuk meningkatkan volume penjualan untuk menghasilkan kepadatan usaha yang optimal dan secara jangka panjang akan bermunculan bidang usaha lain yang bersifat *multiplier effect* sehingga secara langsung lapangan kerja terbuka.

Produk kue tradisional yang menjadi kerajinan masyarakat Kelurahan Lembo merupakan bagian home industri yang perlu dipertahankan dan dikembangkan di daerah ini karena disamping menjadi salah satu produk unggulan dan juga mempunyai prospek yang akan datang karena selain didukung oleh infrastruktur juga ketersediaan bahan baku beras yang mempunyai khas baik rasanya maupun aromanya. Berdasarkan pengalaman ibu Haslinda dan Syamsinar selaku mitra program bahwa dalam kurun waktu tiga tahun terakhir, permintaan kue tradisional ini makin meningkat baik untuk kebutuhan keluarga, maupun pesanan dari instansi dan pada acara pengantin dan ulang tahun. Selanjutnya, permintaan cukup meningkat pada saat menjelang hari raya idul fitri dan adha mencapai 85 % dari sebelumnya.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Perumusan Masalah :

1. Kemampuan pemasaran terbatas sehingga mempengaruhi kapasitas produksi

2. Kurangnya kreatif dan daya cipta produk (bentuk/rasa dan kemasan produk) sehingga mempengaruhi volume penjualan.
3. Terbatasnya modal usaha, sehingga usaha kurang berkembang.

Justifikasi permasalahan kerajinan kue tradisional oleh ibu Haslindah dan ibu Syamsinar sebagai mitra program adalah kurangnya penguasaan pemasaran dan teknologi produksi yang dapat menciptakan multi rasa dan bentuk/type produk.

Solusi Dan Target Luaran :

1. Menciptakan pangsa pasar yang lebih luas dengan sistem multi saluran agar kapasitas produksi dapat lebih optimal.
2. Melakukan pelatihan keterampilan tenaga kerja produksi agar dapat lebih kreatif dan berdaya cipta produk berbasis selera dan daya beli konsumen sehingga permintaan konsumen lebih meningkat.
3. Pendampingan penusunan proposal pinjaman di bank, agar pembiayaan usaha dapat terkendali serta proses produksi lancar dan tingkat pendapatan usaha meningkat sekitar 35 %.

Metode Pelaksanaan :

Analisis Permasalahan Mitra

Metode yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan dapat diuraikan dengan memperhatikan profil mitra seperti terlihat pada Tabel 1 di bawah ini :

Tabel 1. Profil Mitra Program IbM / Permasalahan Beberapa Aspek

Permasalahan	Mitra 1	Mitra 2	Metode yang ditawarkan
Produksi	Terdapat kapasitas produksi yang tidak optimal.	Kapasitas produksi lebih berkembang, namun permintaan pasar cenderung fluktuasi.	Meningkatkan volume produksi dan menambah jaringan pemasaran.
Manajemen usaha	Kurangnya pemahaman tentang tatakelola usaha yang efektif dan efisien.	Kurangnya program keterampilan bagi tenaga kerja pemasaran	Melakukan pelatihan tentang metode pengembangan usaha yang berorientasi pasar.
Aspek pemasaran	Kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran.	Kreatif dan daya cipta tenaga kerja terbatas sehingga permintaan produk kurang optimal.	Menciptakan multi rasa produk termasuk kemasan dan kualitas agar dapat meningkatkan volume penjualan.

Pendekatan Yang Ditawarkan :

Berdasarkan permasalahan kedua mitra di atas, maka metode penerapan iptek yang akan dilakukan diuraikan pada tabel 3 berikut :

Tabel 2. Metode Penerapan Iptek Bagi Mitra Program

Program	Kegiatan	Tujuan	Target
Pelatihan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembahasan materi produksi. 2. Pembahasan materi pengembangan usaha. 	Untuk memberikan pemahaman kepada mitra program untuk cara pengembangan usaha.	Meningkatkan kapasitas produksi, volume penjualan dan meningkatkan pendapatan usaha.

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Pembahasan materi pemasaran 4. Penyusunan studi kelayakan usaha. 		
Pendampingan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyusun studi kelayakan usaha. 2. Melakukan analisis saluran pemasaran 	Tercipta tatakelola usaha yang efektif dan efisien.	Untuk meningkatkan pangsa pasar dan terciptanya distribusi produk yang multi saluran.
Pembinaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan evaluasi dan monitoring terhadap perkembangan usaha kedua mitra. 2. Melakukan rekomendasi dalam strategi pengembangan usaha. 	Untuk mengantisipasi hambatan dan kendala pengembangan usaha, baik jangka pendek maupun jangka panjang.	Terciptanya sustainable usaha pada tiga aspek yakni; menyangkut dampak ekonomi usaha, sosial dan lingkungan usaha.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan program PkM (Pengabdian Kepada Masyarakat) pada kelompok usaha kuliner kue tradisional dilokasi pengabdian khususnya pada kelompok usaha kue tradisional (Kue bugis) yang merupakan sentra industri pembuatan khas bugis, dengan memberikan motivasi dan bantuan berupa alat pengolahan pangan menjadi tepung sebagai bahan baku pembuatan kue di Kelurahan Lembo. Hasil yang dicapai dalam pelaksanaan program ini selama pengabdian dapat terlihat dan dirasakan oleh kelompok usaha kue tradisional minimal ada 3 (tiga) aspek yang diperoleh sebagai berikut :

1. Program Pelatihan

a. Pembahasan Materi Produksi:

Dalam pembahasan ini, fokusnya adalah pada proses produksi kue tradisional (terlihat pada Gambar 1). Hal-hal yang dibahas meliputi :

- 1) Bahan baku: Jenis-jenis bahan baku yang digunakan dalam pembuatan kue tradisional, baik yang bersifat utama maupun tambahan.
- 2) Teknik produksi: Metode pembuatan kue tradisional, termasuk proses pengolahan, pencampuran bahan, pembentukan, dan proses penyelesaian.
- 3) Kualitas produk: Upaya-upaya untuk meningkatkan kualitas produk, termasuk pemilihan bahan baku berkualitas, penggunaan teknik produksi yang tepat, dan pengendalian mutu selama proses produksi.



Gambar 1 Proses Pembuatan Kue Tradisional

b. Pembahasan Materi Pengembangan Usaha :

Dalam pembahasan ini, fokusnya adalah pada strategi pengembangan usaha kerajinan kue tradisional. Hal-hal yang dibahas meliputi:

- 1) Diversifikasi produk: Upaya untuk mengembangkan variasi produk kue tradisional sesuai dengan selera dan permintaan pasar.
- 2) Inovasi produk: Pengembangan produk baru atau modifikasi produk yang sudah ada untuk memenuhi kebutuhan dan tren pasar.
- 3) Pengembangan keterampilan: Pelatihan dan pengembangan keterampilan bagi pengrajin kue tradisional guna meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi.

c. Pembahasan Materi Pemasaran:

Dalam pembahasan ini, fokusnya adalah pada strategi pemasaran produk kue tradisional. Hal-hal yang dibahas meliputi:

- 1) Segmentasi pasar: Identifikasi segmen pasar yang menjadi target utama untuk produk kue tradisional.
- 2) Promosi dan branding: Upaya untuk meningkatkan awareness dan citra merek produk melalui berbagai kegiatan promosi dan branding.
- 3) Distribusi: Penyusunan strategi distribusi yang efektif untuk menjangkau pasar secara luas, baik melalui saluran offline maupun online.

d. Penyusunan Studi Kelayakan Usaha:

Dalam pembahasan ini, fokusnya adalah pada penilaian kelayakan usaha kerajinan kue tradisional. Hal-hal yang dibahas meliputi:

- 1) Analisis pasar: Penilaian potensi pasar untuk produk kue tradisional, termasuk permintaan pasar, persaingan, dan tren konsumen.
- 2) Analisis teknis: Penilaian terhadap aspek-aspek teknis produksi, termasuk estimasi biaya produksi, pemilihan lokasi produksi, dan infrastruktur yang dibutuhkan.
- 3) Analisis finansial: Proyeksi pendapatan, biaya, dan keuntungan yang diharapkan dari usaha kerajinan kue tradisional.
- 4) Analisis risiko: Identifikasi risiko-risiko yang mungkin dihadapi dalam menjalankan usaha kerajinan kue tradisional, serta strategi mitigasi yang dapat dilakukan.

Dengan pembahasan materi-materi di atas, diharapkan dapat memberikan pemahaman yang komprehensif tentang berbagai aspek yang perlu dipertimbangkan dalam pengembangan dan pengelolaan usaha kerajinan kue tradisional di Kelurahan Lembo

2. Program Pendampingan**a. Menyusun Studi Kelayakan Usaha :**

- 1) Analisis pasar
- 2) Analisis teknis
- 3) Analisis finansial
- 4) Analisis Resiko

b. Melakukan Analisis Saluran Pemasaran

- 1) Identifikasi Saluran Pemasaran
- 2) Evaluasi Efektivitas Saluran Pemasaran

- 3) Pengembangan Strategi Pemasaran
3. Evaluasi dan Monitoring Terhadap Perkembangan Usaha Kedua Mitra:
 - a. Pengukuran Kinerja
 - 1) Tinjau kembali tujuan dan target yang telah ditetapkan dalam kerja sama dengan kedua mitra usaha.
 - 2) Lakukan evaluasi terhadap pencapaian kinerja kedua mitra, termasuk penjualan, pendapatan, efisiensi operasional, dan kepuasan pelanggan
 - b. Analisis Tren
 - 1) Analisis tren pertumbuhan usaha kedua mitra selama periode tertentu untuk mengidentifikasi pola perkembangan yang dapat menjadi indikator keberhasilan atau kegagalan.
 - 2) Tinjau faktor-faktor yang mempengaruhi tren pertumbuhan, seperti perubahan pasar, kebijakan pemerintah, atau perubahan dalam strategi operasional
 - c. Pengumpulan Umpan Balik
 - 1) Lakukan survei atau wawancara dengan pelanggan, karyawan, dan pemilik usaha kedua mitra untuk mendapatkan umpan balik tentang kualitas produk, layanan, dan pengalaman berbisnis.
 - 2) Gunakan data umpan balik untuk mengidentifikasi area-area yang perlu ditingkatkan atau perbaikan dalam operasional kedua mitra
 - d. Peninjauan Keuangan :
 - 1) Tinjau laporan keuangan kedua mitra untuk mengidentifikasi tren pendapatan, biaya, dan profitabilitas.
 - 2) Identifikasi faktor-faktor yang berkontribusi terhadap kinerja keuangan yang baik atau buruk, serta merekomendasikan tindakan perbaikan yang sesuai.
 - e. Monitoring Implementasi Strategi:
 - 1) Tinjau implementasi strategi yang telah direkomendasikan sebelumnya dan evaluasi dampaknya terhadap perkembangan usaha kedua mitra.
 - 2) Identifikasi hambatan atau tantangan yang mungkin muncul dalam implementasi strategi dan cari solusi untuk mengatasi masalah tersebut.

D. PENUTUP

Melalui Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini, kami berhasil menggali potensi ekonomi yang ada di Kelurahan Lembo melalui pengembangan usaha kerajinan kue tradisional. Kami menyadari pentingnya memperkuat perekonomian lokal sambil melestarikan warisan budaya tradisional yang berharga. Langkah-langkah yang telah kami ambil dalam pengembangan usaha kerajinan kue tradisional di Kelurahan Lembo telah menghasilkan dampak yang positif. Kami berhasil meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. Tentu saja, perjalanan ini tidaklah mudah. Kami menghadapi berbagai tantangan dan hambatan dalam mengimplementasikan strategi pengembangan usaha. Namun, dengan kerja keras, kerjasama tim, dan dukungan dari berbagai pihak terkait, kami berhasil mengatasi setiap rintangan yang muncul. Kami berharap bahwa keberhasilan ini dapat menjadi inspirasi bagi masyarakat lokal lainnya untuk mengembangkan potensi ekonomi mereka sendiri. Dengan terus memperkuat kreativitas dan inovasi, kami yakin bahwa Kelurahan Lembo akan terus berkembang menjadi pusat kerajinan kue tradisional yang dikenal luas baik di tingkat lokal maupun nasional. Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan berkontribusi dalam kelancaran pelaksanaan PKM ini. Semoga kerjasama yang terjalin dapat terus berlanjut dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi kemajuan masyarakat dan ekonomi lokal..

Simpulan

Potensi Ekonomi Lokal: Kelurahan Lembo memiliki potensi besar dalam pengembangan usaha kerajinan kue tradisional, terutama dengan kekayaan budaya dan tradisi kuliner yang dimilikinya. Pentingnya Kolaborasi: Kerjasama antara berbagai pihak terkait, seperti pengrajin lokal, pemerintah daerah, dan lembaga terkait, merupakan kunci kesuksesan dalam mengembangkan usaha kerajinan kue tradisional. Kolaborasi ini memungkinkan adanya dukungan yang komprehensif dalam berbagai aspek pengembangan usaha. Peningkatan Kualitas Produk: Melalui pelatihan dan bimbingan teknis, kami berhasil meningkatkan kualitas produk kue tradisional, sehingga mampu bersaing dengan produk sejenis di pasar. Ekspansi Pasar: Dengan memanfaatkan media sosial dan pemasaran daring, produk kue tradisional Kelurahan Lembo berhasil menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk wisatawan lokal maupun mancanegara. Dampak Positif: Usaha kerajinan kue tradisional memberikan kontribusi positif terhadap pendapatan masyarakat setempat, meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan ekonomi. Dengan demikian, kami percaya bahwa pengembangan usaha kerajinan kue tradisional di Kelurahan Lembo memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat lokal. Kami berkomitmen untuk terus mendukung dan memperkuat usaha ini demi mencapai tujuan pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Saran

Setelah melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat(PKM) mengenai pengembangan usaha kerajinan kue tradisional di Kelurahan Lembo, kami menyampaikan beberapa saran untuk perbaikan dan pengembangan selanjutnya : Penguatan Pelatihan dan Pengembangan Keterampilan: Perlu dilakukan penguatan dalam pelatihan dan pengembangan keterampilan bagi pengrajin kue tradisional. Program pelatihan yang lebih intensif dan berkelanjutan akan membantu meningkatkan kualitas produk serta daya saing pengrajin dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Diversifikasi Produk: Mengembangkan variasi produk kue tradisional dapat menjadi strategi yang efektif untuk menarik minat konsumen dan memperluas pangsa pasar. Penelitian lebih lanjut mengenai jenis-jenis kue tradisional yang potensial dan inovasi dalam penyajian atau penampilan produk dapat membantu memenuhi kebutuhan pasar yang beragam. Optimasi Pemasaran Online: Perlu dilakukan optimasi lebih lanjut dalam pemasaran online melalui media sosial dan platform e-commerce. Peningkatan keterampilan dalam penggunaan teknologi digital dan strategi pemasaran daring yang kreatif akan membantu meningkatkan visibilitas produk kue tradisional Kelurahan Lembo di pasar lokal maupun regional. Kolaborasi dengan Industri Pariwisata: Mengembangkan kerjasama dengan industri pariwisata, seperti hotel, restoran, atau agen perjalanan, dapat menjadi strategi yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar produk kue tradisional. Promosi produk sebagai bagian dari paket wisata kuliner lokal dapat menjadi peluang baru untuk meningkatkan penjualan. Peningkatan Manajemen Usaha: Penguatan kapasitas dalam manajemen usaha, termasuk perencanaan keuangan, manajemen stok, dan pelayanan pelanggan, akan membantu meningkatkan efisiensi operasional dan keberlanjutan usaha kerajinan kue tradisional di Kelurahan Lembo. Monitoring dan Evaluasi Berkelanjutan: Perlu dilakukan monitoring dan evaluasi secara berkelanjutan terhadap perkembangan usaha kerajinan kue tradisional ini. Peninjauan secara berkala terhadap kinerja usaha, umpan balik dari pelanggan, dan analisis tren pasar akan membantu mengidentifikasi peluang dan tantangan yang muncul serta merumuskan strategi perbaikan yang tepat.

Dengan menerapkan saran-saran di atas, diharapkan usaha kerajinan kue tradisional di Kelurahan Lembo dapat terus berkembang dan memberikan manfaat yang maksimal bagi masyarakat lokal serta memperkuat ekonomi daerah secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim , 2001, Manajemen Hasil Perikanan, Kantor Dinas Perikanan Kabupaten Takalar.

-----, 2001, Kabupaten Takalar Dalam Angka Tahun 2010

Bachtiar, I. H., Supiati, Gazali, Safrin, A., Ramli, A. H., & Mariam, S. (2023). Pelatihan Pencatatan Keuangan Usaha Dalam Rangka Pemberdayaan Pelaku Ekonomi Kreatif Di Desa Pabbenteng. *Jurnal Pengabdian Masyarakat AbdiMas*, 9(3), 442–446.

<https://doi.org/10.47007/abd.v9i05.6729>

- Davis, H.H and R.A. Goldberg. 1975. A Concept of Agribusiness. Bostun: Graduate School of Business, Harvard University.
- Dewi, N. P. K., & Ramli, A. H. (2023). E-Service Quality, E-Trust dan E-Customer Satisfaction Pada E-Customer Loyalty dari Penggunaan E-Wallet OVO. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 11(2), 321–338. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v11i2.2000>
- Diatmono, P., Mariam, S., & Ramli, A. H. (2020). Analysis of Human Capital in Talent Management Program, Training and Development to Improve Employee Competence Case Study in BSG Group. *Business and Entrepreneurial Review*, 20(1), 45–66. <https://doi.org/10.25105/ber.v20i1.6812>
- Downey D.W. and Erickson P. Steven, 1998, Agribusiness Management. Mc.Graw, Hill Book Company, New York.
- Fleisher, B. 1990. Agricultural Risk management, Colorado dan London: Lynne Roenner Pub.
- Gumbira-Said, E. Pengantar Manajemen Teknologi untuk Agribisnis” Makala Seminar, 1996, MMA-IPB, Bogor.
- Guynor, G.H. 1992. Acheving the Competitive Edge through Integrated Technology Management, New York; McGraw Hill.
- Imran, B., Arvian, D., & Ramli, A. H. (2020). Work Life Balance Effect (Case Investigation on PT PJB Power Plant Maintenance Unit). *Proceedings of the International Conference on Management, Accounting, and Economy (ICMAE 2020)*, 151(Icmae), 68–71. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200915.017>
- Imran, B., Mariam, S., Aryani, F., & Ramli, A. H. (2020). Job Stress, Job Satisfaction and Turnover Intention. *Proceedings of the International Conference on Management, Accounting, and Economy (ICMAE 2020)*, 151(Icmae), 290–292. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200915.065>
- Mariam, S., Febrian, E., Anwar, M., Sutisna, Imran, B., & Ramli, A. H. (2020). Unique Capability for Poultry Distributor Companies. *Proceedings of the International Conference on Management, Accounting, and Economy (ICMAE 2020)*, 151(Icmae), 54–58. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200915.014>
- Mariam, S., Panji Kresna, E., & Ramli, A. H. (2022). The Effect of Differentiation, Price, and Facility on Customers’ Satisfaction (Case Study on Goen Authentic In East Jakarta). *Majalah Ilmiah Bijak*, 19(1), 96–106. <https://doi.org/10.31334/bijak.v19i1.2193>
- Mariam, S., & Ramli, A. H. (2022). Pengenalan Digital Marketing E-Katalog bagi UMKM Binaan Jakpreneur. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 74–83. <https://doi.org/10.31334/jks.v5i1.2429>
- Mariam, S., & Ramli, A. H. (2023). Pelatihan Dan Pendampingan Membangun Praktik Digital Marketing Unggul Untuk Peningkatan Pemasaran UMKM Di Kota Jakarta Barat. *Indonesian Collaboration Journal of Community Services*, 3(4), 379–390. <https://doi.org/https://doi.org/10.53067/icjcs.v3i4.149>
- Mariam, S., & Ramli, A. H. (2020). Peran Mediasi Strategic Change Management pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Kondisi Pandemi Covid-19. *Prosiding Seminar Stiami*, 7(2), 46–52. <https://ojs.stiami.ac.id/index.php/PS/article/view/954>
- Nufrland F. 1986. Pemasaran Produk Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin, Lemabaga Penelitian Unhas.
- Ramli, A. H. (2017). Organizational Commitment and Employee Performance At Distributor Companies. *Business and Entrepreneurial Review*, 17(2), 121–134. <https://doi.org/10.25105/ber.v17i1.5193>
- Ramli, A. H. (2020). Employee Innovation Behavior in Health Care. *Proceedings of the International*

Conference on Management, Accounting, and Economy (ICMAE 2020), 151(Icmae), 31–34.
<https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200915.008>

Ramli, A. H., & Novariani, F. (2020). Emotional Intelligence, Organizational Commitment and Job Performance in the Private Hospital. *Proceedings of the International Conference on Management, Accounting, and Economy (ICMAE 2020)*, 151(Icmae), 280–284.
<https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200915.063>

Santika A, 1991. Analisis Marjin Pemasaran Sayuran. Dataran Tinggi di Provinsi Jawa Barat, Fak.Pasca Sarjana IPB.

Steven, J., Ramli, A. H., & Mariam, S. (2023). E-Service Quality , E-Wallet Dan Kepercayaan Terhadap Minat Beli Pada Pengguna Pembayaran Non Tunai Aplikasi Shopee. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 11(2), 267–278. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v11i2.1997>

Sukarno, D. B., Umar, H., & Ramli, A. H. (2020). The Effect of Corporate Entrepreneurship, Organizational Culture Through Innovation of Firm Performance in The Strategic Industry of State Deffense. *American Research Journal of Business and Management*, 6(1), 1–5.
<https://doi.org/10.21694/2379-1047.20008>

Supiati, S., Hafidah, A., & Ramli, A. H. (2021). Analysis of Market Retribution Management Systems in Efforts of Increasing Regional Original Income in The Office of Pd. Makassar Raya Market, Makassar City. *Business and Entrepreneurial Review*, 21(1), 23–46.
<https://doi.org/10.25105/ber.v21i1.9224>

Utama, R., Basri, Y. Z., & Ramli, A. H. (2020). The Influence of Service Quality And Product Quality on Customer Loyalty with Customer Satisfaction as Mediating on The Purchase Of Indonesian Navy Ships. *International Journal of Creative Research and Studies*, 4(6), 56–67.