

## MODEL PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI DI DESA GONDANGAN KECAMATAN JOGONALAN KLATEN

Didik Indarwanta

Ida Susi Dewanti

Asih Marini Wulandari

Prodi Administrasi Bisnis FISIP UPN “Veteran” Yogyakarta

Jl. Babarsari No. 2, Tambakbayan, Yogyakarta

Email: [didik\\_indarwanta@yahoo.co.id](mailto:didik_indarwanta@yahoo.co.id)

[idasusidewanti@yahoo.com](mailto:idasusidewanti@yahoo.com)

[asihmariniw@yahoo.com](mailto:asihmariniw@yahoo.com)

### Abstract

*This study has the objective to create a model for the development of agro-industry Gondangan considering it has potency to be developed as a regional agro-industries. Gondangan village has many of home industries in the field of snacks made from agricultural products. During the domestic industry is capable of providing welfare for the culprit. The development of agro-industry area is expected to provide greater added value for agricultural products, as well as increasing incomes.*

*The method used is the Research and Development. This method is used to produce a particular product, and test the effectiveness of a particular product. The results showed that there were three main components in the agro-industry models consist of the main actors, supporting institutions, and related industries. Respondent of this study are home-industries owner as the main actor.*

*The result show that home-industries owner business need assistance because, they do not have the characteristics of attitudes needed to develop a greater business. Ability and knowledge in the business also need to be developed through partnership program. Supporting institutions also need to be strengthened and involved in the partnership. Institutional support in this case is local government and cooperative. The related industry is a supplier of raw materials and distribution channels, agents and distributors, should be involved in the partnership program to ensure smooth supply to produsen. The three component of agro-industries should run well so that the model can be implemented well too.*

**Keywords:** *agro-industry models, home-industries owner, related industries, supporting institutions*

### 1. PENDAHULUAN

Pemerintah Kabupaten Klaten mempunyai rencana jangka panjang yaitu Kabupaten *Agropolitan* yang mempunyai tujuan untuk membangkitkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Salahsatu arah pengembangan kawasan agropolitan adalah menciptakan kawasan yang sejahtera dengan kawasan agroindustri. Melalui agroindustri ini maka sebuah komoditas pertanian diderivasi terus sampai sehilir-hilirnya untuk menghasilkan produk dengan nilai tambah yang lebih tinggi. Sasaran akhir dari pengembangan agroindustri adalah meningkatnya produktivitas, daya saing produk agroindustri, nilai tambah produk pertanian, dan pendapatan masyarakat di

perdesaan.

Penelitian sebelumnya tentang Kajian Potensi (Studi Kelayakan) Agroindustri di Desa Gondangan, Kecamatan Jogonalan Klaten (Indarwanta, dkk), menunjukkan bahwa Desa Gondangan, Kecamatan Jogonalan berpotensi untuk dijadikan Desa kawasan Agroindustri, walaupun masih banyak yang perlu diperbaiki dan dipersiapkan. Untuk itu perlu dilakukan pengembangan-pengembangan untuk mencapai Desa kawasan Agroindustri tersebut, maka diperlukan model bagaimana untuk meningkatkan potensi-potensi yang ada dan mengembangkannya agar tujuan tersebut tercapai. Penelitian ini bermaksud untuk memunculkan model dalam

rangka pengembangan Agroindustri di Desa Gondangan Kecamatan Jogonalan Klaten

## 2. KAJIAN LITERATUR

Kajian Empiris

### a. Pemilihan Strategi Pengembangan Klaster Industri dan Strategi Manajemen pada Klaster Industri Barang Celup Lateks

Penelitian yang dilakukan oleh Dedy Sugiarto, M Syamsul Ma'arif, Illah Sailah, Sukardi, Suharto Honggokusumo tahun 2011, dengan judul Pemilihan Strategi Pengembangan Klaster Industri dan Strategi Manajemen pada Klaster Industri Barang Celup latek.. Hasil penelitian ini adalah hasil verifikasi terhadap model strategi pengembangan klaster industri dengan studi kasus pada klaster barang celup lateks di Jawa Barat dan Banten menunjukkan bahwa aktor yang paling berperan dalam pengembangan klaster adalah Lembaga Pendukung diikuti oleh Pemerintah dan Industri. Strategi pengembangan klaster yang paling penting dilakukan untuk mencapai tujuan strategic pengembangan klaster adalah inisiatif inovasi dan teknologi dengan area pengetahuan kunci yang terkait adalah pengetahuan perancangan dan pengendalian proses.

Faktor yang paling penting dalam rangka implementasi strategi manajemen pengetahuan untuk mendukung strategi inovasi dan teknologi adalah faktor budaya dan orang, diikuti oleh dukungan pemerintah, komunikasi, biaya dan waktu. Strategi manajemen pengetahuan yang harus dilakukan adalah strategi kombinasi antara kodifikasi dan personalisasi dengan penekanan lebih pada personalisasi. Aspek budaya dan orang sebagai aspek utama dalam implementasi manajemen pengetahuan dikelola dengan pembentukan CoP kelompok ini yang berfungsi sebagai media saling berbagi pengetahuan antar pelaku atau peneliti dalam lembaga pendukung sebagai aktor yang paling berperan dalam pengembangan klaster

### b. Keunggulan Kompetitif pada Sistem Agroindustri Kelapa Sawit dengan Penerapan Model Klaster Agroindustri

Penelitian yang dilakukan oleh Sutrisno Badri

tahun 2012, dengan judul Keunggulan Kompetitif pada Sistem Agroindustri Kelapa Sawit dengan Penerapan Model Klaster Agroindustri. Hasil penelitian ini Klaster agroindustri diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat, yaitu terciptanya spesialisasi produk dan meningkatnya keunggulan kompetitif. Keuntungan lainnya adalah pengurangan biaya transportasi dan transaksi (efisiensi biaya), dan menumbuhkan hubungan positif antara *core industry* dengan industry terkait dalam hal distribusi, *product development* dan pemasaran. Pengembangan model klaster agroindustri kelapa sawit mampu meningkatkan daya saing perkebunan, meningkatkan efisiensi. Hasil kajian menunjukkan bahwa model klaster secara konseptual dapat di-operasional dan di-implementasikan

### c. Rekayasa Model Aliansi Strategis Agroindustri Skala Kecil (Kasus Kluaster Industri Tahu)

Penelitian yang dilakukan oleh Kusnandar, Bakti Wahyu Utama, Sapja Anantanyu tahun 2012 dengan judul Rekayasa Model Aliansi Strategis Agroindustri Skala Kecil (Kasus Klaster Industri Tahu). Hasil penelitian ini :1) Pengembangan agroindustri tahu skala kecil harus dilihat dalam kerangka system pengembangan agroindustri secara keseluruhan melalui analisis kebutuhan, formulasi permasalahan dan identifikasi system. 2) Analisis strukturisasi elemen pengembangan dengan menggunakan ISM menunjukkan bahwa komponen kunci pada elemen tujuan adalah : meningkatkan akses permodalan.3). Komponen kunci pada elemen kebutuhan adalah: terbentuknya kerjasama antar unit usaha dan kebijakan pengembangan kluster terpadu. Komponen kunci pada elemen kendala adalah: kelembagaan social ekonomi yang masih lemah dan keterbatasan akses permodalan. Komponen kunci pada elemen pelaku adalah: agroindustri tahu skala kecil dan pemerintah daerah. Komponen kunci pada elemen kegiatan yang dibutuhkan adalah: penumbuhan kelompok usaha.4). Performa kelembagaan kluster tahu dilihat dari efisiensi, pemerataan dan keberlanjutan menunjukkan bahwa kelembagaan tersebut belum berfungsi dengan baik.5). Analisis faktor eksternal dan internal menunjukkan bahwa factor kesulitan dalam pengembangan agroindustri tahu skala kecil bukan semata-mata factor internal

dari agroindustri tahu melainkan juga disebabkan faktor lain yang berkaitan dengan hubungan antar pelaku yang lain yang belum terjalin dengan baik. 6). Model aliansi strategis agroindustri tahu skala kecil yang paling tepat adalah kelompok usaha yang terjalin melalui aliansi strategis dalam kerangka kluster tahu Kabupaten Sukoharjo.

Penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti (Studi Pendahuluan)

a. Kajian Potensi (Study Kelayakan) Pengembangan Agroindustri di Desa Gondangan Kecamatan Jogonalan Klaten.

Penelitian yang dilakukan oleh Didik Indarwanta, Eny Endah Pujiastuti, dan Suratna pada tahun 2010 dengan judul Kajian Potensi (Study Kelayakan) Pengembangan Agroindustri di Desa Gondangan Kecamatan Jogonalan Klaten Adapun hasil penelitian sebagai berikut : Secara umum ditinjau dari beberapa aspek yaitu aspek hukum, sosial ekonomi, aspek pemasaran, aspek teknik, dan teknologi, aspek manajemen dan aspek keuangan, Desa Gondangan Kecamatan Jogonalan berpotensi untuk dijadikan Desa Kawasan Agroindustri, walaupun masih banyak yang perlu diperbaiki dan dipersiapkan. Kemungkinan lain Desa Gondangan bisa dijadikan desa penyangga kawasan Agrowisata bagi kawasan lain.

b. Pengaruh Kelompok Rujukan terhadap motivasi pengusaha UMKM untuk mengembangkan usaha

Penelitian yang dilakukan oleh Didik Indarwanta, Eny Endah Pujiastuti, Suratna, pada tahun 2012 dengan judul Pengaruh Kelompok Rujukan terhadap motivasi pengusaha UMKM untuk mengembangkan usaha dengan subyek penelitian pengusaha bakso. Adapun hasil penelitiannya sebagai berikut : kelompok rujukan mempunyai pengaruh banyak sekali terhadap anggotanya maupun lingkungan. Dampak yang dirasakan bagi anggotanya adalah pengusaha bakso mempunyai motivasi dan komitmen untuk mengembangkan usaha baksonya. Pola berpikirnya menjadi lebih berkembang dan terbuka, wawasannya bertambah, cara pandang terhadap usaha menjadi berbeda. Iklim usaha

dapat tumbuh dan berkembang. Semua ini karena komitmen semua pihak baik dari anggota maupun pengurus KSM Lusah Mandiri. Bagi lingkungannya adalah dapat menginspirasi masyarakat lain agar tidak takut untuk memulai usaha, karena setiap permasalahan dapat diselesaikan. Hal ini berarti kelompok rujukan dapat berjalan sesuai dengan perannya.

### 3. METODE PENELITIAN

Metode Penelitian dan Pengembangan atau *Research and Development* adalah metode penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu, dan menguji keefektifan produk tertentu. Untuk dapat menghasilkan produk tertentu digunakan penelitian yang bersifat analisis kebutuhan dan untuk menguji keefektifan produk tersebut supaya dapat berfungsi di masyarakat luas, maka diperlukan penelitian untuk menguji keefektifan produk tersebut. Langkah dalam penelitian ini selama pelaksanaan penelitian : 1) Mengumpulkan Informasi, 2) Desain model, 3) Validasi model, 4) Perbaikan model,.

Informan penelitian ditentukan dan dipilih secara sengaja sesuai dengan karakteristik penelitian, yaitu: (1) para pemimpin & tokoh masyarakat setempat; (2) pengusaha rumah tangga, dan (3) pemerintah setempat. Instrumen penelitian ini menggunakan pedoman FGD dan wawancara mendalam. Dalam penyusunan model dengan menggunakan AHP (*Analytical Hierarchy Process*) dengan langkah dan prosedur sebagai berikut : (Ambar Harsono, 185)

1. Mendefinisikan permasalahan dan menentukan tujuan.
2. Menyusun masalah dalam suatu struktur hirarki sehingga masalah yang kompleks dapat ditinjau dari sisi rinci dan teratur.
3. Menyusun prioritas untuk setiap elemen masalah pada setiap tingkat hirarki.
4. Melakukan pengujian konsistensi terhadap matriks perbandingan berpasangan antara elemen-elemen yang didapatkan pada tiap tingkat hirarki.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini akan menjawab bagaimanakah rumusan model pengembangan agroindustri

desa Gondangan? Perumusan model dengan menggunakan olah data metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Langkah-langkah yang dilakukan :

1. Mendefinisikan persoalan dan merinci pemecahan yang diinginkan.

Untuk mendapatkan hasil tersebut yang dilakukan adalah, pertama melakukan pemetaan pelaku-pelaku yang berkaitan dengan pengembangan agroindustri di Desa Gondangan. Dari hasil pemetaan dihasilkan beberapa kelompok pelaku yaitu Pelaku inti, institusi pendukung, industri terkait, pemerintah, dan Industri pendukung. Kedua, melakukan analisis kebutuhan dari masing-masing pelaku atau kelompok. Dalam menganalisis kebutuhan dari masing-masing pelaku dengan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan masing-masing pelaku kluster tersebut .

Industri Inti, dalam hal ini adalah pelaku/kelompok UMKM makanan ringan di desa Gondangan yang terwadahi dalam kelompok-kelompok usaha yaitu kelompok Ngudi Mulyo, kelompok Guna Dharma dan kelompok Sumber Urip. Keunggulan dari industri inti ini adalah : pasar atau konsumen yang masih melimpah, keberlanjutan produksi, kelancaran dan ketersediaan bahan baku, ketersediaan tenaga kerja, dukungan penuh dari pemerintah, dan infrastruktur yang relatif memadai. Sedangkan kelemahannya adalah : pembukuan, sumber daya yang tidak terlihat (*intangible asset*) seperti : pengetahuan, keahlian, kurangnya motivasi berkembang, budaya, persyaratan memasuki pasar modern, kemauan untuk meningkatkan nilai jual, kurang tertarik pada lembaga keuangan.

Institusi pendukung, dalam hal ini adalah lembaga keuangan. Lembaga keuangan yang terdekat dengan Desa Gondangan adalah BRI, BMT dan BPD. Secara umum, sebagian besar pelaku UMKM tidak tertarik dengan lembaga keuangan. Dari data survei UMKM dalam permodalan lebih tertarik untuk meminjam di koperasi/kelompok UMKM dan pinjaman kepada perorangan.

Industri terkait, industri terkait dalam hal ini adalah dukungan distribusi. Sebagian besar hasil produksi di pasarkan di daerah sekitar yaitu daerah

klaten dan sekitarnya. Proses pendistribusian hasil produksi ada yang sebagian menyeter ke tempat tujuan dan sebagian diambil langsung oleh pembeli. Sebagian besar konsumen adalah bukan konsumen akhir, melainkan pedagang yang akan dijual kembali.

Institusi pendukung, dalam hal ini adalah suplayer bahan baku. Sebagian besar pelaku inti sudah punya suplayer tetap/langganan, bahkan ada suplayer yang menyeter bahan baku dulu tanpa membayar dan akan di bayar apabila hasil produksi sudah terjual. Pada prinsipnya bahan baku tidak ada masalah.

Pemerintah , dalam hal ini adalah pemerintah desa Gondangan dan instansi terkait. Dalam hal pengembangan UKM, dukungan pemerintah desa sangat besar, dalam hal pembinaan, pelatihan, kesempatan pameran produk dan sebagainya.

Berdasarkan identifikasi, permasalahan mendasar dalam pengembangan Agroindustri muncul dari UKM sendiri, khususnya pada SDM UKM. Sehingga rencana solusi yang ditawarkan terkait SDM adalah pendampingan UKM, mengoptimalkan kelompok-kelompok usaha dan koperasi.

2. Menyusun masalah ke dalam suatu struktur hirarki

Struktur hirarki disusun berdasarkan elemen-elemen eksternal dan internal dengan mempertimbangkan faktor efisiensi dan kemampuan untuk meningkatkan kinerja hubungan antara pemasok, UKM, distributor dan pemerintah. Alternatif yang dipilih sehingga dapat digunakan dalam meningkatkan keberhasilan adalah pengembangan dari pelaku UKM itu sendiri. Seperti di sampaikan di depan bahwa rencana solusi yang ditawarkan terkait dari keberhasilan pelaku inti itu sendiri. Untuk menyelesaikan masalah tersebut, langkah yang dilakukan adalah mengetahui kemampuan apa yang harus dimiliki UKM agar UKM tersebut berhasil. Adapun indikator yang digunakan untuk mengetahui kesuksesan/keberhasilan suatu usaha (kompetensi seorang wirausaha) adalah sebagai berikut (Dan & Bradstreet Business Credit Service) : Knowing your business, Knowing the basic business management, Having the proper attitude, Having adequate capital, Managing



finances effectively, Managing time efficiently, Managing people, Satisfying customer by providing high quality product, dan Knowing how to compete.

### 3. Penentuan bobot dari kriteria dan subkriteria dari kompetensi wirausaha

Langkahnya adalah membuat kuesioner untuk menentukan bobot dari masing-masing kriteria dan subkriteria dari elemen penilaian terhadap Sumber daya Manusia dari UKM tentang kompetensi seorang wirausaha, yaitu :

- Knowing your business, yaitu harus mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Seorang wirausaha harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan.
- Knowing the basic business management, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengendalikan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan dan membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses, dan pengelolaan semua sumber daya secara efektif dan efisien.
- Having the proper attitude, yaitu memiliki sikap yang benar terhadap usaha yang dilakukannya. Ia harus bersikap sebagai pedagang, industriawan, pengusaha yang sungguh-sungguh, dan tidak setengah hati.
- Having adequate capital, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya berbentuk materi, tetapi juga moral. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus cukup waktu cukup uang, tenaga, tempat, dan mental.
- Managing finances effectively, yaitu memiliki kemampuan mengatur/ mengelola keuangan secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat, serta mengendalikannya secara akurat.
- Managing time efficiently, yaitu kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya.
- Managing people, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan, menggerakkan (memotivasi), dan

mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan.

- Satisfying customer by providing high quality product, yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat, dan memuaskan.
- Knowing how to compete, yaitu mengetahui strategi/cara bersaing. Wirausaha, harus dapat mengungkap kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (threat) dirinya dan pesaing. Ia harus menggunakan analisis SWOT baik terhadap dirinya maupun terhadap pesaing.

Berdasarkan hasil perhitungan dan olah data pembobotan diketahui kriteria-kriteria yang menjadi titik point untuk memperbaiki kinerja agar pengembangan agroindustri bisa berhasil relatif merata/sama, artinya semua kriteria tersebut penting untuk dikembangkan.

Setelah diperoleh bobot kepentingan dari masing-masing subkriteria, langkah selanjutnya adalah mencari nilai masing-masing subkriteria dari responden (UKM). Agar dapat dilakukan penilaian secara kuantitatif, penilaian dilakukan dengan skala Likert 1 sampai 5 (skala interval) dengan rincian untuk masing-masing skala berdasarkan kesepakatan dengan responden (Skor 5 : Sangat setuju, Skor 4 : Setuju, Skor 3 : cukup setuju, skor 2 : tidak setuju dan skor : 1 sangat tidak setuju). Sehingga dapat ditentukan skala distribusi criteria pendapat responden sebagai berikut : 1 – 1,80 sangat tidak setuju, 1,81 – 2,60 tidak setuju, 2,61 – 3,40 cukup setuju, 3,41 – 4,20 setuju dan 4,21 – 5,00 sangat setuju.

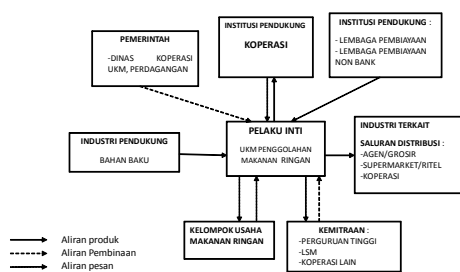
Berdasarkan rekapitulasi perhitungan nilai rata-rata kriteria dapat diketahui bahwa lima kriteria meliputi Knowing your business, Having the proper attitude, Having adequate capital, Managing people, dan Satisfying customer by providing high quality product termasuk kategori penilaian sangat tinggi, artinya sangat diperlukan UKM itu untuk memahami bisnisnya, sikap yang benar pada usahanya, mempunyai kecukupan modal, manajemen sumber daya manusia yang baik, dan kepuasan konsumen tentang kualitas produk. Sedangkan empat kriteria yang meliputi Knowing the basic business management,

Managing finances effectively, Managing time efficiently, dan Knowing how to compete termasuk kategori penilaian tinggi.

Berdasarkan hasil bahwa penilaian responden dengan nilai yang berimbang, maka dapat dinyatakan bahwa ke Sembilan kriteria tersebut merupakan elemen kunci yang berada pada level yang sama dalam pengembangan sumber daya manusia pada UKM tersebut. Selanjutnya, dari ke sembilan kriteria pengembangan SDM UKM tersebut perlu ada semacam lembaga yang terlibat dalam pengembangan SDM UKM yaitu kemitraan atau pendampingan.

**Pemodelan**

Berdasarkan hasil penelitian yang diuraikan di atas maka permasalahan-permasalahan yang muncul dapat diselesaikan melalui 1). Pengembangan koperasi, 2).Pendampingan kepada UKM. Walaupun demikian dalam menyelesaikan masalah yang dialami oleh UKM makanan ringan tidak bisa lepas dari pihak lain. Pihak-pihak yang dapat membantu mengembangkan UKM makanan ringan seperti tergambar dalam model berikut ini :



Gambar 1 Model Pengembangan Kluster Agroindustri Desa Gondangan Kecamatan Jogonalan Klaten

Model pengembangan tersebut ada beberapa bagian untuk mendukung pengembangan UKM di desa Jogonalan adalah :

1. Pelaku Inti, yaitu industri yang mengolah bahan baku hasil pertanian menjadi bahan jadi, mulai dari hulu ke hilir. Pelaku inti di sini adalah pengusaha UKM makanan ringan.
2. Pelaku pendukung adalah anggota sistem yang bersifat mendukung proses produksi dari pelaku inti dalam mensuplai bahan baku, memasarkan produk, maupun melakukan pengembangan-pengembangan lainnya
  - a. institusi pendukung, dalam hal ini adalah

lembaga keuangan baik bank maupun non bank. Lembaga keuangan yang terdekat dengan Desa Gondangan adalah BRI, BMT dan BPD.

- b. Industri terkait, industri terkait dalam hal ini adalah dukungan distribusi. Sebagian besar hasil produksi di pasarkan di daerah sekitar yaitu daerah Klaten dan sekitarnya. Proses pendistribusian hasil produksi diambil langsung oleh agen yang dijual kembali. Kondisi di daerah Jogonalan yang dilewati oleh jalur wisata, maka perlu ada alternatif lain untuk memasarkan secara langsung kepada konsumen. Koperasi adalah salah satu alternatif untuk membantu memasarkan produk.
- c. Industri pendukung, dalam hal ini adalah suplayer. Sebagian besar pelaku inti sudah punya suplayer tetap/langganan, bahkan ada suplayer yang menyeter bahan baku dulu tanpa membayar dan akan di bayar apabila hasil produksi sudah terjual.
- d. Pemerintah , yaitu institusi yang menjadi fasilitator bagi perkembangan sistem agroindustri makanan ringan, dalam hal ini adalah pemerintah desa Gondangan dan instansi terkait seperti dinas koperasi,UKM dan perdagangan. Sebagai fasilitator, pemerintah lebih menitikberatkan pada penyediaan prasarana dan sarana pendukung usaha. Dukungan pemerintah seperti pembuatan ijin produksi rumah tangga, toko untuk menjual hasil olahan produk makanan ringan, pameran produk, serta pelatihan pelatihan untuk meningkatkan hasil usaha serta bantuan peralatan. Diharapkan, pemerintah lebih berperan menciptakan iklim usaha yang baik. Demikian pula sebagai katalisator, pemerintah telah meningkatkan peran serta masyarakat, dunia usaha, dan lembaga non pemerintah, mewujudkan kerjasama yang harmonis, serta peningkatan dukungan terhadap sektor perbankan dalam membiayai pembangunan.
- e. Kemitraan. Berkaitan dengan pengembangan SDM maupun pengembangan produksi, untuk UKM perlu adanya pendampingan. Pendampingan bisa dilakukan oleh perguruan tinggi, LSM dan koperasi.

- f. Kelompok usaha. Kelompok ini beranggotakan UKM yang mengolah makanan ringan. Tujuan kelompok usaha yaitu : a) memenuhi kebutuhan para anggotanya; b) menyediakan kesempatan kerja; c) meningkatkan pendapatan para anggotanya ; d) menghemat biaya pemasaran; e) media pendidikan untuk para anggotanya; f) sebagai media pendidikan bagi para anggotanya dibidang usaha; g) kelompok usaha sebagai sarana menyebar luaskan informasi dan dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pembangunan.

Keterkaitan aktor inovasi diatas merupakan komponen penting dari pelaksanaan untuk mengembangkan agroindustri makanan ringan. Artinya keberhasilan dalam membina dan mengembangkan UKM tidak bisa lepas dari peran instansi maupun pihak lain. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Todaro (1995) bahwa untuk menciptakan agribisnis yang tangguh perlu adanya dukungan dari komponen-komponen yang antara lain adalah sistem kerja sama kelembagaan dalam sistem agribisnis yang terpadu.

Koperasi mempunyai peran yang sangat penting. Koperasi merupakan badan usaha di pedesaan dan pelaksana penuh untuk mengelola usaha yang dihasilkan oleh UKM makanan ringan. Dari sisi lain koperasi juga merupakan pedagang perantara dari produk UKM yang dihasilkan oleh anggotanya. Koperasi berfungsi sebagai lembaga pemasaran dari produk UKM. Dalam koperasi dilakukan pengolahan hasil (sortiran, pengolahan, pengepakan, pemberian label, dan penyimpanan) sesuai dengan permintaan dan kebutuhan pasar.

Koperasi juga berperan sebagai media informasi pasar, apakah menyangkut dengan peluang pasar, perkembangan harga, dan daya beli pasar. Melalui informasi pasar koperasi harus dapat menciptakan peluang pasar produk-produk UKM, sehingga pengusaha UKM tidak ragu untuk melakukan kegiatan usaha mereka karena ada jaminan dari koperasi bahwa produk mereka akan ditampung. Kegiatan ini akan merangsang partisipasi anggota terhadap koperasi, yang pada hakikatnya terjadi kesinambungan usaha koperasi. Melalui koperasi masalah yang dihadapi oleh pengusaha UKM dapat teratasi.

Solusi berkaitan dengan pemasaran, pemodalannya yang dilakukan oleh pengelola makanan ringan dapat dilihat pada gambar model, koperasi juga berperan sebagai penyedia kredit yang diperoleh dari lembaga perkreditan dan pengusaha.

Berdasarkan model yang dihasilkan maka ada beberapa penekanan untuk bisa meningkatkan keberhasilan agroindustri makanan ringan antara lain 1) kemitraan untuk meningkatkan kemampuan SDM pelaku usaha, 2) koperasi, 3), kelompok usaha. Komponen ini yang dikembangkan karena pemerintah dan lembaga keuangan telah memberikan dukungan maksimal kepada UKM.

## 5. KESIMPULAN

Dalam pengembangan agroindustri di Desa Gondangan terdapat beberapa pihak yang berperan penting dan saling keterkaitan yaitu pelaku inti dan pelaku pendukung, pelaku pendukung terdiri dari institusi pendukung, industri terkait, industri pendukung, pemerintah, kemitraan, kelompok usaha dan koperasi.

Dalam rangka meningkatkan kompetensi sumber daya manusia UKM, model pengembangan yang ditawarkan adalah kemitraan (pendampingan), mengoptimalkan koperasi dan kelompok UKM.

Saran dalam penelitian ini adalah :

- Pendampingan bagi UKM untuk lebih menumbuhkan kesadaran dan memotivasi untuk dapat memiliki pola pikir yang maju serta semangat untuk menambah nilai jual produk
- Peran perguruan tinggi diharapkan untuk dapat mendampingi UKM yang ada sehingga UKM dapat lebih berkembang.
- Mengoptimalkan peran koperasi dan kelompok-kelompok UKM yang ada.

## 1. REFERENSI

- Badri, Sutrisno, 21012, Keunggulan Kompetitif pada Sistem Agroindustri Kelapa Sawit dengan Penerapan Model Klaster Agroindustri, *journal.unwidha.ac.id*
- Indarwanta,, Eny Endah Pujiastuti,

- Suratna, , 2010, Kajian Potensi (Study Kelayakan) Pengembangan Agroindustri di Desa Gondangan Kecamatan Jogonalan Klaten. penelitian dengan dana LPPM UPN “Veteran” Yogyakarta
3. Indarwanta, Eny Endah Pujiastuti, Suratna, , 2012, Pengaruh Kelompok Rujukan terhadap motivasi pengusaha UMKM untuk mengembangkan usaha, penelitian dengan dana Program Studi UPN “Veteran” Yogyakarta
  4. Disperindag, 2004 Strategi Industri Nasional, Departemen Perindustrian dan Perdagangan, Jakarta
  5. Harsono, A, dan Prasetyo, A, 2009., Metode Pemilihan Pemasok Sayuran di Supermarket dengan Metode AHP dan Promethee, Jurnal Itenas Rekayasa, No. 4 Vol. XIII.
  6. L. Saaty Thomas., 1992, “Decision Making for Leaders The Analytical Hierarchy Proses for Decisions”. Pittsburgh
  7. Marimin. 2004. Teknik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk. Jakarta: PT Grasindo.
  8. Marimin. 2005. Teori dan Aplikasi Sistem Pakar dalam Teknologi Manajerial. Bogor : IPB Press.
  9. *Pedoman Teknis Pengembangan Agroindustri Tanaman Pangan TA 2012, Direktorat Pengolahan Hasil Pertanian Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian*
  10. Porter, 2000. “*M. Competitive Strategy : Techniques for Analyzing Industries and Competitors*”. *With a New Introduction The Free Press.*
  11. Sugiarto, M Syamsul Ma’arif, Illah Sailah, Sukardi, Suharto Honggoku, 2011, Pemilihan Strategi Pengembangan Klaster Industri dan Strategi Manajemen pada Klaster Industri Barang Celup lateks, *J. Tek. Ind. Pert. Vol. 20 (2), 89-100, Journal. ipb.ac.id*