

PENGEMBANGAN PEMASARAN USAHA DODOL PANGI

(Studi Kasus pada UKM Mekar Sari KUP Waepute, Desa Gattareng Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan)



OLEH :

RISMA YANA RISAL

G021 18 1021

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

PENGEMBANGAN PEMASARAN USAHA DODOL PANGI

(Studi Kasus pada UKM Mekar Sari KUP Waepute, Desa Gattareng Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan)

OLEH :

RISMA YANA RISAL

G021 18 1021

Skripsi

Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar
Sarjana Pertanian

Pada :

Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar
2022

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengembangan Pemasaran Usaha Dodol Pangi (*Studi Kasus UKM Mekar Sari KUP Waepute, Desa Gattareng, Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan*).

Nama : Risma Yana Risal

NIM : G021181021

Disetujui oleh:

Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.

Ketua

Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.

Anggota

Diketahui oleh:



Dr. A. Nixia Tambiawati, S.P., M.Si

Ketua Departemen

Tanggal Lulus : Agustus 2022

**PANITIA UJIAN SARJANA
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

JUDUL : **PENGEMBANGAN PEMASARAN USAHA DODOL PANGI** (*Studi Kasus Pada Ukm Mekar Sari Kup Waepute, Desa Gattareng Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan*)

NAMA MAHASISWA : **RISMA YANA RISAL**

NOMOR POKOK : **G021 18 1021**

SUSUNAN PENGUJI

Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.
Ketua Sidang

Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.
Anggota

Ir. A. Amrullah, M.Si.
Anggota

Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si
Anggota

Tanggal Ujian : 29 Juli 2022

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi berjudul “Pengembangan Pemasaran Usaha Dodol Pangi (*Studi Kasus UKM Mekar Sari KUP Waepute, Desa Gattareng, Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan*)” benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, pernah diajukan atau sedang diajukan dalam bentuk jurnal ke ***Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Hasanuddin***. Saya menyatakan sumber informasi yang digunakan telah disebutkan didalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Makassar, 29 Juli 2022



Risma Yana Risal

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada UKM Mekar Sari KUP Waepute, Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng yang bertujuan untuk mencapai sasaran belajar yang terdiri dari tiga aspek. Aspek pengetahuan yaitu mengetahui situasi usaha, persoalan-persoalan yang dihadapi dan tindakan-tindakan perencanaan yang perlu diambil. Aspek keterampilan yaitu mampu mengimplementasikan ilmu yang telah didapat, mengidentifikasi persoalan-persoalan dan merumuskan tindakan-tindakan perencanaan yang perlu di ambil. Aspek sikap terdiri dari Menghargai kerjasama yang terjalin, menghargai upaya yang dilakukan UKM Mekar Sari KUP Waepute dalam membangun usaha dan memetik hikmah sebagai pengalaman belajar selama melaksanakan penelitian. Pengembangan pemasaran usaha dodol pangi dianalisa dengan menggunakan pendekatan Analisis Permasalahan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS) yang menitikberatkan peneliti untuk terlibat langsung dalam proses yang terjadi dalam usaha sehingga peneliti mampu mengetahui permasalahan secara mendalam dalam usaha tersebut. Tindakan pengembangan pemasaran usaha dodol pangi dapat dilakukan melalui pelatihan yang diikuti oleh SDM pemasaran terkait *digital marketing*, mencantumkan label halal, komposisi, nilai gizi dan tanggal expired pada kemasan produk, serta melakukan pengadaan alat elektrik.

Kata Kunci: APPAS, Dodol Pangi, Pemasaran, Pengembangan, Usaha.

ABSTRAK

This research was conducted at UKM Mekar Sari KUP Waepute, Marioriwawo District, Soppeng Regency which aims to achieve learning objectives which consist of three aspects. The knowledge aspect is knowing the business situation, the problems faced and planning actions that need to be taken. The skill aspect is being able to implement the knowledge that has been obtained, identify problems and formulate planning actions that need to be taken. Attitude aspects consist of appreciating the existing cooperation, appreciating the efforts made by UKM Mekar Sari KUP Waepute in building a business and taking lessons as a learning experience while conducting research. The marketing development of the dodol pangi business is analyzed using the Problem Analysis and Agrosystem Development (APPAS) approach which emphasizes researchers to be directly involved in the processes that occur in the business so that researchers are able to know in depth the problems in the business. Dodol Pangi marketing development actions can be carried out through training that is attended by marketing HR related to digital marketing, including halal label, the composition, nutritional value and expiration date on product packaging, and procuring electrical equipment.

Keywords: APPAS, Dodol Pangi, Marketing, Development, Business.

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Risma Yana Risal lahir di Lonrong, 18 Januari 2000 merupakan anak dari pasangan Bapak **Risal Muhadi** dan Ibu **Eti Heriawati**. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara yaitu **M. Rayhan Dimas Adiputra**. Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. SD Negeri 88 Lonrong
2. SMP Negeri 2 Liliriaja
3. SMA Negeri 2 Soppeng
4. Selanjutnya dinyatakan lulus melalui jalur SNMPTN menjadi mahasiswa di Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar pada tahun 2018 untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik, penulis bergabung dalam organisasi di lingkup Departemen Sosial Ekonomi Pertanian dan menjadi anggota Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA). Selain itu, penulis juga aktif mengikuti kepanitiaan tingkat Departemen dan Fakultas, serta aktif mengikuti seminar dan webinar mulai dari tingkat universitas, lokal, regional, nasional hingga tingkat internasional. Penulis juga aktif dalam ajang perlombaan tingkat universitas dan nasional, yaitu Program Kreativitas Mahasiswa dan Program Mahasiswa Wirausaha.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Alhamdulillah Masya Allah Tabarakallah puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin yang berjudul **“Pengembangan Pemasaran Usaha Dodol Pangi (Studi Kasus UKM Mekar Sari KUP Waepute, Desa Gattareng, Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan)”** dibawah bimbingan Bapak **Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.** dan Ibu **Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.** Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan, menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh rendah hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga segala amal kebaikan dan bantuan dari semua pihak yang diberikan kepada penulis mendapat balasan setimpal dan bernilai ibadah disisi Tuhan Yang Maha Esa, dan semoga apa yang tersaji dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Aamiin.

Makassar, 22 Juli 2022

Penulis,
Risma Yana Risal

PERSANTUNAN

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul **“Pengembangan Pemasaran Usaha Dodol Pangi (Studi Kasus UKM Mekar Sari KUP Waepute, Desa Gattareng, Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan)”**

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil. Pada kesempatan ini penulis ingin menghaturkan penghargaan yang teristimewa dan setinggi-tingginya, sebagai rasa hormat dan cinta penulis serta sembah sujud penulis persembahkan kepada Ayahanda **Risal Muhadi** dan Ibunda **Eti Heriawati**, dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga karena telah membesarkan, mendidik, memberikan motivasi dengan penuh kasih sayang, kesabaran, ketulusan dan keikhlasan serta lantunan doa yang senantiasa dipanjatkan kepada Allah SWT untuk anaknya selama ini. Semoga tulisan ini dapat menjadi kebanggaan bagi Ayah dan Ibu.

Tidak sedikit kendala yang penulis hadapi dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi. Namun, dengan tekad yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Dengan tidak mengurangi rasa empati dan hormat kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih terdalam dan setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak **Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.** selaku pembimbing utama, terima kasih banyak atas waktu, ilmu, dan saran mengenai berbagai hal. Meski ditengah kesibukan senantiasa meluangkan waktunya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi Tuhan.
2. Ibu **Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.** selaku dosen pembimbing kedua, terima kasih atas waktu dan ilmunya, serta senantiasa selalu sabar dalam membimbing dan memberikan masukan terhadap penulis. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang membuat kecewa, kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga Ibu senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.
3. Bapak **Ir. A. Amrullah, M.Si.** dan Ibu **Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si.** selaku dosen penguji saya yang telah memberikan kritik serta saran guna perbaikan penyusunan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga beliau senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT..
4. Ibu **Ni Made Viantika S, S.P., M.Agb.** selaku panitia seminar proposal, terima kasih banyak telah meluangkan waktunya untuk mengatur jadwal seminar serta petunjuk dalam penyempurnaan tugas akhir ini. Terima kasih juga sudah selalu berkenan membantu ketika penulis bertanya mengenai hal-hal yang kurang atau bahkan tidak penulis pahami. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada Ibu.

5. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, dan bapak **Ir. Rusli M. Rukka, M.Si.**, selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan semangat, pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan. Semoga ibu dan bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Tuhan.
6. **Bapak dan Ibu dosen**, khususnya Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.
7. Seluruh staf dan pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian terkhusus **Pak Rusli dan Kak Ima** yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
8. Ibu Kartini dan pegawai UKM mekar sari yang telah membantu penulis dalam kebutuhan bahan untuk referensi skripsi penelitian saya.
9. Terimakasih untuk abang saya yaitu **Andi arisandi** yang telah membantu penulis selama hidup serta menjadi teman berdiskusi dan berbagi pandangan terkait dunia perkuliahan. Terima kasih telah meluangkan waktu dan dananya selama melakukan penelitian.
10. Terima kasih untuk sahabat saya tercinta dan ternyenye **Citra, Resti, Foi, Ofa, Numbeng, Eca, Piyo, Feby, dan Ute** sudah menjadi sahabat yang saya reportkan sepanjang masa. Terima kasih untuk supportnya bestie.
11. Teruntuk orang baik dan panutan saya **Kakak Rabia dan Kakak Indah** yang menjadi tempat saya berkeluh kesah dalam berbagai hal termasuk masalah skripsi. Terima kasih sudah menjadi bagian terpenting di hidup saya, saya sangat beruntung.
12. Kepada **Suci Reviani** yang selalu ada dan banyak membantu saya dalam hal apapun, terima kasih dan semoga Suci dalam keadaan sehat selalu.
13. Tercinta dan terkasih untuk Rumah kontrakan yaitu **Andi Iin, Srida, Repa, Nia, Andi Uyung, Andin, dan Andi tika**. Terima kasih sudah membantu dan menemani saya sejak maba sampai sekarang, surgaki.
14. Teruntuk teman-teman **Action dan Lotus** terima kasih karena sudah membantu saya dalam hal apapun termasuk penelitian ini.
15. Keluarga Besar **Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2018 (KR18TAL)**. Terima kasih telah menjadi saudara dan keluarga baru. Terima kasih atas cerita, ilmu, pengalaman, tawa, dan tangis yang telah terukir. Kebersamaan yang tidak akan penulis lupakan, semoga kita semua mencapai keberhasilan kita masing-masing dengan cara yang indah dan semoga persaudaraan ini akan tetap terjalin walaupun jarak telah menjadi pemisah diantara kita.
16. Teman-teman yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu namanya tapi banyak membantu saya dalam pengerjaan skripsi ini.
17. Keluarga besar **Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA)**, terima kasih banyak atas semua dinamika, pengetahuan, dan pengalaman organisasi yang telah diberikan kepada penulis selama menggeluti organisasi ini.
18. Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu. Terima kasih banyak.

Demikianlah dari penulis, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga Tuhan membalas segala kebaikan Bapak, Ibu dan Saudara-saudari.

Makassar, 22 Juli 2022

Penulis,
Risma Yana Risal

DAFTAR ISI

PENGEMBANGAN PEMASARAN USAHA DODOL PANGI.....	1
PENGEMBANGAN PEMASARAN USAHA DODOL PANGI.....	ii
PANITIA UJIAN SARJANA	iv
DEKLARASI	iv
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	ix
PERSANTUNAN.....	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
I. PROLOG	1
II. METODE.....	4
2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	4
2.2 Analisis Situasi Kasus.....	4
2.3 Studi Problemalitas.....	5
2.4 Desain Tindakan Transformasi	7
III. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	10
3.1 Deskripsi Situasi Kasus	10
3.2 Analisis Posisi dan Kinerja Agrosistem Kasus	13
3.3 Identifikasi Masalah	25
3.4 Tindakan Terpilih	28
IV. EPILOG	32
4.1 Refleksi	32
4.2 Saran/Rekomendasi	33
DAFTAR PUSTAKA.....	34

DAFTAR TABEL

No	Nama Tabel	Halaman
1.	Sumber Daya Lahan dan Bangunan	16
2.	Sumberdaya Manusia yang Terlibat	17
3.	Jenis-Jenis Peralatan	18
4.	Analisis Posisi Sumberdaya Finansial	19
5.	Biaya, dan Nilai Pengadaan Bahan Baku Utama	20
6.	Jumlah, Biaya dan Nilai Pengadaan Bahan Baku Pembantu	20
7.	Biaya Tetap yang Dikeluarkan Perbulan	24
8.	Biaya Variabel yang Dikeluarkan Perbulan	25
9.	Analisis Pendapatan Rill	25
10.	Tabel Kesenjangan Fakta dan Harapan	27
11.	Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha	31
12.	Rencana Kerja Tindakan	32
13.	Analisis Persoalan Potensial	33

DAFTAR GAMBAR

No	Nama Gambar	Halaman
1.	Struktur Organisasi	15
2.	<i>Lay Out</i> Bangunan	16
3.	Rantai Pengadaan Bahan Baku	19
4.	Proses Produksi	21
5.	Alur Pemasaran Produksi	25
6.	Struktur Pohon Masalah	28
7.	Struktur Pohon Sasaran	29
8.	Struktur Pohon Tindakan	30

DAFTAR LAMPIRAN

No	Nama Lampiran	Halaman
1.	Pedoman Wawancara	40
2.	Dokumentasi	63

I. PROLOG

Pangi (*Pangium edule Reinw*) merupakan tanaman pangan hutan yang hampir semua bagian tanamannya dapat dimanfaatkan. Tanaman pangi mulai dikenal oleh masyarakat karena buahnya dapat diolah sebagai bahan makanan dan obat (Sari, 2015). Tanaman pangi tidak direkomendasikan dikembangkan pada ketinggian diatas 850 m di atas permukaan laut dan dapat ditanam bersama dengan cemara gunung, kopi dan kakao (Milang, 2021). Lingkungan fisik sangat berkaitan erat dengan kluwak/pakem adalah suhu antara 24-30 C, kelembaban udara sekitar 50-80%, kemiringan lahan 10-65% dan jenis tanah latosol dengan tekstur geluh lempungan dengan pH antara 5,5-6,5 (Heriyanto, 2008).

Pangi dapat tumbuh subur di sebagian besar wilayah Asia Tenggara termasuk Indonesia. Produksi buah pangi di Indonesia pada tahun 2017 sebesar 40.490 kg/tahun (Anonim, 2017). Pangi termasuk komoditi unggulan daerah yang memiliki nilai ekonomi tinggi sehingga berpotensi besar untuk di kembangkan di Sulawesi Selatan. Salah satu daerah di Sulawesi Selatan penghasil buah pangi yang sudah mencapai mutu ekspor adalah Kabupaten Soppeng (Samudry et al., 2018).

Luas lahan total tanaman pangi di Kabupaten Soppeng yaitu 520 Ha yang tersebar pada wilayah Kecamatan Liliriaja seluas 36,25 Ha, Kecamatan Marioriwawo 166,90 Ha, dan Kecamatan Lalabata 317,25 Ha (BPS, 2019). Rata-rata produksi buah pangi terbesar di Kabupaten Soppeng yaitu pada luas lahan 1-5 Ha yaitu 51.000 kg, >5 Ha yaitu 19.500 kg, dan <1 Ha yaitu 7.550 kg (Hardianingsih, 2020). Buah pangi dari Kabupaten Soppeng memiliki bentuk yang lebih besar dan segar (Yunianti et al., 2018).

Sistem produksi pangi di Kabupaten Soppeng potensial untuk dikembangkan karena potensi, penyebaran pangi serta sumberdaya petani sangat menunjang pengelolaan komoditi pangi (Hardianingsih, 2020). Keberadaan pangi yang berlimpah pada Kabupaten Soppeng, mampu memunculkan kreasi dan inovasi masyarakat Soppeng untuk mengolah buah pangi menjadi berbagai olahan produk diantaranya dodol pangi. Dodol pangi merupakan produk olahan buah pangi yang banyak ditemukan di Kabupaten Soppeng terumata di Kecamatan Marioriwawo (Nawir et al., 2017). Dodol pangi merupakan makanan yang berbahan baku buah pangi yang dicampur dengan tepung beras ketan, gula merah atau gula pasir dan santan (BPDAS Jeneberang Walanae, 2006).

Industri “Dodol buah” dengan bahan baku utama pangi merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan pendapatan petani, kesempatan kerja dan kesempatan berwirausaha di pedesaan. Salah satunya adalah melalui Usaha Kecil dan Menengah. Berdasarkan data KemenkopUKM pada tahun 2021 jumlah UKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07% atau senilai Rp8.573,89 triliun. Hal ini menunjukkan bahwa UKM memiliki kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi. Selain itu dengan adanya industri kecil yang mengelolah hasil pertanian seperti buah maka akan meningkatkan daya simpan, risiko busuk berkurang, dan jangkauan pemasarannya juga lebih luas (Risal dan Trwidyawati, 2015).

Melalui usaha pengolahan dodol pangi tersebut maka didirikan UKM Mekar Sari KUP Waepute. Usaha ini dibentuk oleh Kelompok Wanita Tani Waepute pada tahun 2009, dan pada tahun 2017 usaha tersebut dikelola oleh Kelompok Usaha Produktif (KUP) Waepute. Usaha tersebut sudah mendapat legalitas berupa No.PIRT. Produk dodol pangi dari UKM

Mekar Sari KUP Waepute memiliki prospek pengembangan usaha yang bagus karena memiliki nilai jual yang tinggi. Selain itu, dodol pangi juga hanya di produksi di Kabupaten Soppeng dan banyak di temukan di Kecamatan Marioriwawo yang merupakan sentra oleh-oleh Soppeng. Namun wilayah pemasaran Dodol Pangi UKM Mekar Sari KUP Waepute termasuk rendah karena penjualannya hanya di Kabupaten Soppeng.

Pemasaran merupakan suatu sistem dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk yang dapat memuaskan, keinginan, dan mencapai tujuan perusahaan (Tambajong, 2013). Menarik konsumen agar membeli produk yang dihasilkan, maka suatu usaha harus mampu merumuskan model pemasaran yang akan digunakan. Pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam masyarakat karena menyangkut berbagai aspek kehidupan, termasuk bidang ekonomi dan sosial (Rasam, 2019). Pemasaran dalam suatu usaha merupakan suatu rencana keseluruhan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Pemasaran merupakan penentu dari kemampuan suatu usaha bertahan dan menghasilkan laba atau tidak. Produksi tidak akan bisa meningkat jika tidak di dukung sistem pemasaran yang baik pula (Putri et al., 2012).

Pada prinsipnya suatu strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan variable-variabel seperti segmentasi pasar, positioning, bauran pemasaran yang dimana strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah bagi semua fungsi manajemen suatu organisasi (Kango, 2019). Pemasaran mempunyai peranan yang penting dalam masyarakat karena pemasaran menyangkut berbagai aspek kehidupan, termasuk bidang ekonomi dan sosiaPengembangan pemasaran saat ini masih terbatas pada marketing mix (produk, harga, distribusi dan promosi) (Kango, 2008), (Benyamin, 2019), (Hutasuhut, 2019). Agroindustri yang efisien dan efektif dapat terwujud apabila pemasarannya baik (Anggina et al., 2020).

Banyak penelitian sebelumnya yang membahas mengenai pengembangan agroindustri dodol berbahan baku komoditi lokal unggulan pada industri kecil seperti dodol salak (Palit, 2017); dodol papaya (Simanjuntak, 2014); dodol nenas (Tresnawati, 2010); dodol mangga (Saleh, 2018; Mutholib, 2019; Yudianto, 2021), pengembangan pemasaran dodol menggunakan analisis SWOT (Permadi, 2021), pengembangan usaha dodol dengan metode analisis data menggunakan model Miles dan Huberman (Haudi et al., 2020). Namun penelitian tentang pengembangan pemasaran usaha berbahan baku dodol pangi belum ada. Selain itu penelitian terkait pengembangan pemasaran usaha dodol menggunakan metode APPAS masih sangat kurang bahkan belum ada.

Usaha UKM Mekar Sari KUP Waepute memiliki peluang yang besar untuk menjadi produk yang bukan hanya terkenal di Kabupaten Soppeng melainkan produk yang dikenal secara nasional. Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat memberi msanfaat pada usaha dodol pangi UKM Mekar Sari KUP Waepute dalam menghadapi persoalan-persoalan selama mengembangkan usahanya terkhusus pada pengembangan pemasaran dan menentukan tindakan perencanaan yang diambil.

Penelitian ini dilakukan untuk mencapai sasaran belajar yang terdiri dari tiga aspek yaitu aspek pengetahuan, keterampilan, dan sikap. Berikut uraian mengenai aspek pada sasaran belajar: Aspek pengetahuan yang ingin dicapai yaitu mengetahui situasi usaha, persoalan-persoalan yang dihadapi dan tindakan-tindakan perencanaan yang perlu diambil UKM Mekar Sari KUP Waepute terkhusus pada pemasaran produk dodol pangi. Aspek

keterampilan yang ingin dicapai yaitu mampu mengimplementasikan ilmu yang telah didapat, mengidentifikasi persoalan-persoalan dan merumuskan tindakan-tindakan perencanaan yang perlu di ambil UKM Mekar Sari KUP Waepute terkhusus pada pemasaran produk dodol pangi. Aspek sikap terdiri dari menghargai kerjasama yang terjalin, menghargai upaya yang dilakukan UKM Mekar Sari KUP Waepute dalam membangun usaha dan memetik hikmah sebagai pengalaman belajar selama melaksanakan penelitian dengan UKM Mekar Sari KUP Waepute.

II. METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian yaitu menggunakan metode analisis berpikir APPAS (Analisis Perencanaan Dan Pengembangan Agrosistem), dengan langkah-langkah sebagai berikut:

2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Usaha Dodol Pangi UKM Mekar Sari KUP Waepute yang terletak di Desa Gattareng, Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng, Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari – Maret 2022. Pemilihan lokasi dilakukan secara *purposive* atau penunjukkan secara sengaja karena usaha ini merupakan usaha yang sudah ada sejak 2009 dan sudah terkenal di kalangan masyarakat Kabupaten Soppeng yang mengelola buah pangi menjadi dodol pangi.

2.2 Analisis Situasi Kasus

2.2.1 Visi dan Misi Agrosistem Kasus

Visi dan Misi adalah sesuatu yang harus dilaksanakan oleh organisasi agar tujuan suatu lembaga dapat terlaksana dan berhasil dengan baik. Visi dan misi tentunya harus melibatkan seluruh anggota organisasi dimana mereka harus memahami tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan. Setiap visi dan misi organisasi harus menggambarkan program strategis organisasi (Sujanto dan Nadapdap, 2020).

Visi merupakan rangkaian kalimat yang menyatakan cita-cita atau impian sebuah organisasi atau perusahaan yang ingin dicapai di masa depan. Visi mencanangkan masa depan perusahaan untuk 3 sampai dengan 10 tahun ke depan, yang merupakan hal yang sangat krusial bagi perusahaan untuk menjamin kelestarian dan kesuksesan jangka panjang sedangkan misi merupakan rangkaian kalimat yang menyatakan tujuan atau alasan eksistensi organisasi yang memuat apa yang disediakan oleh perusahaan kepada masyarakat, baik berupa produk atau jasa. Tujuan dari pernyataan misi adalah mengomunikasikan kepada stakeholder, di dalam maupun di luar organisasi, tentang alasan pendirian perusahaan dan ke arah mana perusahaan akan menuju (Irmadiningsih, 2019).

Visi dapat diartikan sebagai gambaran masa depan yang ingin dan dapat dicapai oleh suatu organisasi yang diturunkan dalam bentuk misi dan tujuan yang berbeda dalam konteks kecenderungan masa depan yang diperhitungkan berdasarkan pengalaman masa lalu dan kenyamanan masa kini. Visi merupakan gambaran yang tidak pasti, samar-samar tapi mewarnai pikiran, perasaan dan perilaku seseorang yang dijabarkan ke dalam program kegiatannya (Humaera, 2017).

Misi merupakan tujuan dan alasan yang memberikan arah sekaligus batasan proses pencapaian tujuan. Misi pada dasarnya hanya bukan sekedar usaha formal untuk memperjelas apa yang dikehendaki, namun misi merupakan tahapan aksiyang akan dilaksanakan dari visi yang telah ada, guna mencapai suatu tujuan (Humaera, 2017).

2.2.2 Analisis Posisi dan Kinerja Agrosistem Kasus

a. Posisi Sumberdaya Agrosistem Kasus

Sumberdaya merupakan nilai potensi yang dimiliki oleh suatu unsur tertentu dalam kehidupan. Menurut sifatnya, sumber daya tidak selalu bersifat fisik, tetapi juga non fisik. Sumber daya ada yang bisa berubah baik bertambah besar ataupun hilang. Selain itu, sumber daya dapat juga didefinisikan sebagai kemampuan untuk memenuhi atau menanganai sesuatu,

sebagai sumber persediaan, penunjang atau bantuan serta sarana yang dihasilkan oleh kemampuan atau pikiran manusia (Sumardanto et al., 2020).

Untuk menunjang kelancaran operasional pada UKM Mekar Sari KUP Waepute, maka diperlukan keterpaduan sumber daya yang cukup dan memadai. Sumber daya yang dimiliki oleh UKM Mekar Sari KUP Waepute terdiri dari sumber daya lahan dan bangunan, sumberdaya finansial, sumber daya peralatan, dan sumber daya manusia.

b. Kinerja Agrosistem Kasus

Kinerja perusahaan adalah suatu tampilan keadaan secara utuh atas perusahaan selama periode waktu tertentu, merupakan hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya-sumber daya yang dimiliki. Kinerja merupakan suatu istilah secara umum yang digunakan untuk sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu organisasi pada suatu periode dengan referensi pada jumlah standar seperti biaya-biaya masa lalu atau yang diproyeksikan, dengan dasar efisiensi, pertanggung jawaban manajemen dan semacamnya (Andriani, 2014).

Menurut Srimindarti (2004), Kinerja perusahaan adalah suatu tampilan keadaan atau hasil secara utuh atas serangkaian proses perusahaan selama periode waktu tertentu dengan memanfaatkan sumber daya-sumber daya yang dimiliki perusahaan. Kinerja merupakan suatu istilah secara umum yang digunakan untuk sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu perusahaan pada suatu periode yang telah ditentukan, dengan referensi pada jumlah standar seperti biaya-biaya masa lalu atau yang telah diproyeksikan, dengan dasar efisiensi, pertanggungjawaban atau akuntabilitas manajemen dan semacamnya (Srimindarti, 2004). Kinerja agrosistem kasus meliputi kinerja investasi, pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran, pengendalian dampak lingkungan dan keuangan.

2.3 Studi Problematika

2.3.1 Analisis Masalah pengembangan Agrosistem

Masalah didefinisikan sebagai situasi dimana terdapat kesenjangan atau ketidaksejajaran antar representasi-representasi kognitif. Terdapat tiga jenis masalah yang meliputi masalah-masalah yang berkenaan dengan membangun struktur (*problems of inducing structure*), masalah transformasi (*problems of transformation*) dan masalah penataan atau pengaturan (*problems of arrangement*). Pembagian masalah ke dalam tiga jenis itu bukanlah sebuah taksonomi, karena kebanyakan masalah sebenarnya merupakan perpaduan atau kombinasi di antara ketiga jenis masalah itu, dengan satu atau beberapa jenisnya lebih dominan (Sulasamono, 2012).

Perlu dilakukan analisis masalah dalam pengembangan agrosistem sebagai upaya dalam memaksimalkan penggunaan sumber daya yang ada serta mengetahui celah kekurangan yang perlu melalui perbaikan. Analisis masalah menyelidiki situasi/masalah untuk memungkinkan peneliti memahami masalah secara lebih lengkap, untuk merekomendasikan solusi praktis untuk menyelesaikannya. Pelaksanaan analisis masalah pada agrosistem perlu ditindaklanjuti, sebagaimana runtutan proses yang dilakukan merupakan suatu kesatuan dalam sistem. Sehingga masalah di suatu tahapan akan memberikan dampak domino pada tahap selanjutnya. Hal ini berpotensi menimbulkan kerugian pada agrosistem tersebut. Analisis masalah pengembangan agrosistem ini ada beberapa tahapan yang harus dilalui, tahapan tersebut yaitu identifikasi masalah, masalah utama dan struktur masalah

A. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan suatu proses dan hasil pengenalan masalah kepada khalayak umum melalui inventarisasi terhadap problematika di masyarakat yang dianggap sebagai salah satu proses penelitian pertama dan terpenting yang harus dilakukan oleh setiap peneliti. Identifikasi masalah agrosistem adalah proses menelaah dengan cermat persoalan-persoalan yang terdapat dalam suatu agrosistem dengan mencermati kesenjangan antara

realita yang terjadi dengan harapan atau konsep idealnya. Dengan mengidentifikasi masalah dapat memudahkan kita untuk mengenal masalah yang terdapat dalam agrosistem demi mencari dan mengetahui hubungan sebab-akibat antar masalah yang satu dengan masalah lainnya.

B. Masalah Utama

Masalah adalah suatu keadaan dimana seseorang melakukan tugasnya yang tidak ditemukan pada waktu sebelumnya. Hal ini berarti bahwa tugas bisa menjadi sebuah masalah bergantung dari bagaimana individu dan waktu. Dalam hal ini, suatu tugas bisa menjadi masalah bagi seseorang, tetapi mungkin tidak menjadi masalah bagi orang lain. Demikian pula suatu tugas bisa menjadi masalah pada suatu saat, tetapi bukan menjadi masalah lagi pada waktu berikutnya, yang mana hal ini terjadi bila orang tersebut telah mengetahui cara maupun proses dalam mendapatkan pemecahan masalah tersebut (Purnomo, 2010).

C. Strukturisasi Masalah

Identifikasi masalah yang telah dilakukan pada usaha pada dasarnya masalah tersebut memiliki keterkaitan antara masalah yang satu dengan yang lainnya, dimana ada masalah yang menjadi penyebab masalah lain ataupun suatu masalah timbul diakibatkan oleh masalah yang satu atau sebelumnya. Strukturisasi masalah bertujuan untuk menyusun masalah-masalah yang ditemukan dalam bentuk diagram pohon masalah untuk menghubungkan antara masalah yang satu dengan masalah yang lainnya (Fadhilah et al., 2018).

Menurut Fadhilah et al (2018), pohon masalah adalah suatu teknik untuk mengidentifikasi semua masalah dalam suatu situasi tertentu dan memperagakan informasi ini sebagai rangkaian hubungan sebab akibat. Pohon masalah dimulai dengan masalah utama. sebagai hasil analisis situasi di unit kerja, dianalisis penyebab masalah tersebut dalam forum curah pendapat. Mulailah dengan rumusan pernyataan masalah yang dihadapi unit kerja, pikirkan apa akibat yang mungkin timbul dari masalah tersebut secara bertahap, lukislah dalam sebuah bagan pohon.

2.3.2 Analisis Sasaran pengembangan Agrosistem

Analisis ini menguraikan sasaran-sasaran yang ingin dicapai dengan cara membalik corak negatif dari pernyataan bercorak positif yang mencerminkan keadaan masa akan datang bila masalah selesai terpecahkan yang kemudian digambarkan sebagai rangkaian hubungan tindakan hasil pada suatu diagram pohon sasaran. Selanjutnya memperkirakan dampak-dampak lanjutan dari tercapainya sasaran utama capaian agrosistem.

A. Penetapan Sasaran

Dalam proses menetapkan sasaran serta capaian agrosistem, pada dasarnya perlu sikap realistis agar arah capaian relatif memiliki posisi yang lebih tinggi dibandingkan dengan pencapaian yang dimiliki saat ini. Sehingga, sasaran dan capaian yang ditetapkan tidak terlalu tinggi sehingga sulit untuk dijangkau, atau tidak terlalu rendah sehingga kadang disepelekan (Jamil et al., 2018). Sasaran tentu saja akan berbeda beda untuk setiap perusahaan, tergantung maksud dan misi perusahaan itu. Setiap perusahaan tentu saja memiliki tujuan atau alasan hidupnya sendiri. Setiap perusahaan yang memiliki suatu misi yaitu pernyataan. Cara perusahaan mencapai sasaran dalam lingkungan tempat menjalankan bisnisnya. Setiap perusahaan memiliki secara lengkap panjang, jangka menengah, dan jangka pendek.

B. Sasaran Utama

Sasaran utama adalah upaya untuk menyelesaikan masalah utama yang diangkat oleh perusahaan. Diantara semua sasaran yang ada, harus ada sasaran yang ditentukan sebagai sasaran utama. Untuk menentukan sasaran utama, tentunya harus menganalisis semua sasaran terhadap masalah yang terdapat di bagian-bagian yang ada dalam usaha (Irmadiningsih, 2019).

C. Strukturisasi Sasaran

Strukturisasi sasaran merupakan suatu diagram yang hampir sama dengan strukturisasi masalah. Strukturisasi sasaran dalam diagram pohon sasaran merupakan bentuk diagram positif dari diagram pohon masalah pengembangan perusahaan untuk mengetahui sasaran bagaimana yang akan dicapai, bila persoalan yang menjadi penyebab sebuah masalah dapat diselesaikan.

2.4 Desain Tindakan Transformasi

A. Alternatif Tindakan

Analisis tindakan merupakan hasil yang diperoleh dari evaluasi setiap alternatif yang tersedia terhadap kriteria-kriteria yang telah ditetapkan. Analisis alternatif berguna untuk melihat beberapa kemungkinan pilihan (alternatif) hubungan tindakan (rangkaiannya sasaran) dianalisis sasaran yang mengarah pada suatu keadaan tertentu. Setelah melalui evaluasi, maka diperlukan suatu alternatif tindakan yang dapat dilakukan untuk mencapai kedua sasaran antara agar sampai pada sasaran utama (Amran dalam Irmadiningsih, 2019).

Alternatif tindakan dilakukan agar sasaran utama yang telah ditetapkan dapat tercapai/sesuai yang diinginkan. Agar sasaran utama dapat tercapai, maka terlebih dahulu ditetapkan alternatif tindakan pada sasaran antara. Alternatif tindakan yang dapat dilakukan untuk memenuhi sasaran antara agar sasaran utama dapat tercapai. Dengan adanya alternatif tindakan, akan memperjelas hal-hal yang akan dilakukan untuk mencapai sasaran.

B. Analisis Keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses mendefinisikan masalah, mengidentifikasi alternatif, dan memilih alternatif. Sedangkan keputusan adalah hasil pemecahan yang dihadapi dengan tegas. Suatu keputusan merupakan jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan. Keputusan harus dapat menjawab pertanyaan tentang apa yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Analisis keputusan pada dasarnya merupakan suatu prosedur logis dan kuantitatif yang tidak hanya menerangkan mengenai proses pengambilan keputusan, tetapi juga merupakan suatu cara untuk membuat keputusan.

Menurut Irmadiningsih (2019). ada beberapa langkah-langkah analisis keputusan, yaitu sebagai berikut:

1. Pernyataan keputusan adalah memusatkan perhatian pada persoalan yang dipilih. Pernyataan keputusan tidak hanya menunjukkan maksud dari suatu keputusan, tetapi juga tindakan yang bagaimana yang harus diambil agar keputusan tersebut dapat dijalankan.
2. Kriteria keputusan adalah kemampuan memberi gambaran suatu keadaan yang lebih jelas dan terperinci mengenai hasil keputusan yang diambil. Kriteria keputusan juga dapat memperjelas ciri-ciri atau sifat-sifat dari keputusan tersebut.
3. Alternatif keputusan adalah terdiri atas beberapa alternative tindakan/keputusan yang akan diambil untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Alternatif ini disesuaikan dengan sasaran yang ingin dicapai.
4. Evaluasi alternatif terhadap kriteria keputusan adalah prosedur yang digunakan untuk mengetahui alternatif yang paling baik yang dapat memenuhi sasaran. Evaluasi alternatif ini dilakukan dengan langkah-langkah, yaitu : pertama, menetapkan nilai masing-masing alternative keputusan (BA) yang telah ditetapkan menurut kriteria demi kriteria sehingga jumlah nilai semua alternatif keputusan menjadi 1,00. Kedua, menghitung perkalian bobot alternatif keputusan dengan bobot kriteria keputusan (BA) x (BK). Ketiga, menjumlahkan angka hasil dari (BK) x (BA) yang terbesar. Alternatif yang memiliki total nilai pembobotan tertinggi merupakan alternatif terpilih.

5. Alternatif terpilih adalah alternatif terbaik dari alternatif keputusan yang telah diseleksi pada evaluasi alternatif terhadap kriteria keputusan. Alternatif inilah yang akan menjadi tindakan untuk mencapai sasaran utama.

Berdasarkan alternatif yang telah diuraikan, maka alternatif tindakan tersebut dapat dianalisis dengan menggunakan langkah-langkah analisis keputusan untuk memperoleh alternatif keputusan yang terbaik.

C. Tindakan Terpilih

Setelah menentukan alternatif tindakan yang dapat dilakukan untuk memenuhi sasaran, maka akan dilakukan analisis keputusan. Proses analisis keputusan ini kemudian menghasilkan satu tindakan terpilih yang memiliki nilai terbaik dalam proses analisis. Tindakan terpilih yang didapatkan merupakan tindakan terbaik yang memiliki nilai tertinggi dibandingkan dengan alternatif lainnya. Adanya keputusan tindakan ini sangat diharapkan dapat membantu perusahaan dalam pengembangan usaha.

D. Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha

Matriks perencanaan pengembangan agrosistem kasus adalah suatu usaha untuk mengembangkan rancangan proyek tersebut dalam bentuk sebuah matriks. Matriks tersebut akan menggambarkan bagaimana tindakan yang dilakukan untuk memenuhi sasaran antara dan sasaran utama serta sasaran dan biaya yang diperlukan untuk mewujudkan tindakan tersebut.

Dalam matriks perencanaan proyek pengembangan usaha, struktur alternatif tindakan terpilih dijabarkan dalam matriks perencanaan. Pada matriks ini yang dilakukan adalah mengidentifikasi masing-masing tindakan tujuan dalam menentukan sistem informasi pengendalian manajerial, menentukan sarana yang diperlukan dan menentukan besarnya biaya yang digunakan untuk mendukung tindakan pelaksanaan proyek.

E. Rencana Kerja Tindakan

Rencana kerja tindakan merupakan kumpulan skema perincian lebih lanjut dari informasi yang didapatkan dalam matriks rencana kerja tindakan yang digunakan untuk mencapai tujuan. Rencana tindakan ini merupakan aplikasi dari tindakan-tindakan yang telah dirumuskan mengenai pelaksanaan setiap tindakan dalam format yang memuat siapa penanggung jawab kegiatan, apa yang diharapkan dari kegiatan serta kapan memulai dan berakhirnya kegiatan yang dilaksanakan (Irmadiningsih, 2019).

Menurut Prihantoro dan Hidayat (2019), perencanaan tindakan adalah kegiatan penyusunan langkah-langkah yang operasional untuk mencapai hasil-hasil yang telah di rumuskan dalam strategi. Rencana kerja tindakan yang dilakukan dalam UKM Mekar Sari KUP Waepute dilakukan dengan tujuan mengevaluasi tindak lanjut dari semua sasaran yang telah diklasifikasikan sebelumnya, sehingga diperlukan rencana kerja tindakan

F. Analisis Persoalan Potensial

Analisis persoalan potensial adalah proses rasional yang didasarkan pada antisipasi kita terhadap peristiwa yang mungkin terjadi dan yang dapat terjadi dimasa yang akan datang. Analisis persoalan potensial digunakan untuk mengantisipasi persoalan potensial yang mungkin terjadi pada saat pengambilan keputusan dilaksanakan. Analisis persoalan potensi juga dapat membantu dalam membuat perubahan dan menerapkan rencana tindak lanjut.

Menurut Irmadiningsih (2019), Analisis persoalan potensial memuat beberapa langkah yang perlu ditempuh antara lain adalah merumuskan pernyataan rencana kegiatan, menyusun skenario pelaksanaan kegiatan, mengidentifikasi tahap-tahap rawan dari setiap kegiatan, persoalan potensial khusus, mengidentifikasi sebab-sebab persoalan potensial, menetapkan tindakan pencegahan dan menetapkan tindakan penanggulangannya.

1. Pernyataan rencana kegiatan yang dimaksudkan untuk memberikan arah dan tujuan dari alternatif pilihan sebagai jaminan terhadap persoalan yang timbul.

2. Skenario pelaksanaan kegiatan merupakan urutan kegiatan atau tindakan yang disusun untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan pada pernyataan rencana keputusan.
3. Identifikasi tahap-tahap rawan dimaksudkan untuk mengenal daerah-daerah yang rawan pada setiap rencana kegiatan yang telah ditetapkan. Daerah-daerah rawan ini kemungkinan akan menjadi penghambat pelaksanaan kegiatan yang telah ditetapkan.
4. Identifikasi persoalan potensial khusus dimaksudkan untuk mempermudah identifikasi yang mungkin timbul pada persoalan sehingga pengambilan tindakan pencegahan dan penanggulangan dapat dilakukan.
5. Identifikasi sebab persoalan potensial khususnya bertujuan untuk mengidentifikasi penyebab munculnya persoalan potensial sehingga lebih memudahkan dalam pelaksanaan tindakan pencegahan maupun penanggulangan nantinya.
6. Tindakan pencegahan dimaksudkan untuk menghilangkan sebagian atau keseluruhan dari sebab yang timbul dari suatu persoalan potensial jika tindakan ini dilaksanakan maka hasil yang diperoleh dibandingkan dengan tindakan penanggulangan.
7. Tindakan penanggulangan dimaksudkan sebagai upaya terakhir untuk mengurangi akibat persoalan yang tidak dapat dihindarkan. Hal ini dilakukan untuk menaggulangi sebabakibat potensial khususnya yang telah muncul ataukah tidak dapat dihindari walaupun dapat dilakukan tindakan pencegahan. Tindakan penanggulangan ini bersifat mempertahankan pelaksanaan skenario kegiatan yang telah direncanakan sebelumnya.