

Pengembangan Olahan Daun Kelor Sebagai Potensi Pendapatan Keluarga Di Desa Loru Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi

Development Of Processed Morning Leaf As A Potential For Family Income In Loru Village, Sigi Biromaru District, Sigi District

Gugun Mangesa

Management Departement, faculty of Economics and Business, Tadulako University

Harnida Wahyuni Adda

Management Departement, faculty of Economics and Business, Tadulako University

Betty Betty

Accounting Departement, Faculty of Economics and Business, Tadulako University

Alamat : Jl . Soekarno Hatta Km.9 palu, Sulawesi Tengah, Indonesia. Postal code: 94118

Korespondensi Email : gugunmangesa@gmail.com

ABSTRACT. *This study aims to determine internal factors (Strengths, Weaknesses) and external factors (Opportunities- Threats) in supporting the business development of processed moringa leaf products in Loru Village. The determination of the respondents was determined purposively (purposive). The number of respondents 6 consisted of 1 group leader and 2 group members, while external party respondents consisted of 3 consumers. The analysis used in the study is descriptive analysis and SWOT analysis. The results of the SWOT analysis show that the business development of processed moringa leaf products in Loru village is in the ST strategy, namely quadrant II, where in this position overcoming existing threats by using the strengths of alternative strategies namely (1) Maximizing the use of capital in purchasing raw materials, (2) Maintaining a distinctive taste to anticipate changes in consumer tastes and face competition with similar businesses, (3) Utilizing attractive product packaging and original taste in order to anticipate product equality substitution.*

Keyword: *post family income processed day belo developmen*

ABSTRAK. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal (Kekuatan-Kelemahan) dan faktor eksternal (Peluang-Ancaman) dalam mendukung pengembangan usaha produk olahan daun kelor pada Desa Loru. Penentuan responden ditentukan secara sengaja (Purposive). Jumlah responden 6 terdiri dari 1 orang ketua kelompok dan 2 orang anggota kelompok, sedangkan responden pihak eksternal terdiri dari 3 orang konsumen. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskripsi dan analisis SWOT. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa pengembangan usaha produk olahan daun kelor pada Desa Loru berada pada strategi ST yaitu Kuadran II, dimana pada posisi ini mengatasi ancaman yang ada dengan cara menggunakan kekuatan yang dimiliki. Alternatif strategi yaitu (1) Memaksimalkan penggunaan modal dalam pembelian bahan baku, (2) Mempertahankan cita rasa yang khas guna mengantisipasi

perubahan selera konsumen dan menghadapi persaingan dengan usaha yang sejenis, (3) memanfaatkan kemasan produk menarik sereta cita rasa yang semula agar mengantisipasi persaingan adanya produk substitusi.

Kata Kunci: potensi pendapatan keluarga, pengembangan, olahan daun kelor.

PENDAHULUAN

Di Indonesia kelor memiliki nama lain, diantaranya kelor (jawa, sunda, bali, lampung, kilor (lampung), murong (aceh), munggai (sumatera barat), kerol (buru), marangghi (madura), moltong (flores), kelo (ternate, tidore), ongge (bima) dan hau fo (timor), berdasarkan uji fitokimia pada daun kelor adalah positif mengandung flavonoid (Immy, Aryanti and Suropto, 2015) setiap bagian tanaman kelor memiliki kandungan kimia yang bervariasi, daun dan biji serta bunga tanaman ini banyak digunakan sebagai bahan untuk pangan fungsional (food fortificant) dalam pembuatan roti, biskuit, youghurt, keju atau sup (Oyeyinka and Oyeyinka, 2016). Daun kelor (*moringa oleifera*), kaya akan mineral, vitamin dan kandungan fitokimia. Ekstrak daun kelor banyak digunakan dalam banyak percobaan dibidang malnutrisi, memperlancar ASI. Juga berpotensi sebagai antioksidan, anti kanker, anti inflammatory, anti diabet dan anti mikroba (Gopalakrishnan, Doriya and Kumar, 2016). Daun kelor juga bermanfaat bagi kesehatan, seperti pengobatan penyakit bronkhitis dan gangguan pernafasan, juga ampuh mengobati penyakit diabetes, hepatitis, jantung, kolestrol tinggi, gizi buruk, mata minus, plus dan selinder.t kenaikan pengangguran) dan memaksimalkan investasi produktif di berbagai sektor ekonomi (Jonaidi, 2012).

Kandungan selain itu juga dijelaskan terdapat kalsium daun kelor 8, 79 kali banyak dalam bentuk *bioavailable*. Kandungan kromium daun kelor sampai 25 kali lebih banyak dalam bentuk *bioavailable*. Kandungan lembaga-nya 1,85 lebih banyak yang disimpan dalam hati. Kandungan besi-nya 1,77 kali lebih banyak yang diserap ke dalam darah. Kandungan mangan-nya 1,63 kali lebih banyak yang disimpan dalam hati, kandungan seleniumnya sampai 17,60 kali efek antioksidan. Kandungan *zinc*-nya 6,46 kali lebih diserap kedalam darah, memiliki 46 antioksidan kuat alami, memiliki 36 senyawa anti- inflamasi alami, memiliki 18 asam amino (8 diantaranya merupakan asam amino esensial).

Hasil tanaman kelor dapat dijadikan peluang usaha dibidang obat-obatan herbal dan kuliner pangan fungsional, seperti halnya teh kelor. Dengan adanya usaha tersebut, bisa

mengajak masyarakat untuk melakukan pengelolaan tanaman kelor yang hasilnya bisa dijual atau di konsumsi oleh masyarakat, sehingga tetap sehat, pendapatan keluarga bertambah, dan ekonomi masyarakat setempat akan meningkat, menjadikan masyarakat lebih sejahtera, terutama dimasa sekarang dengan biaya kebutuhan hidup semakin meningkat tajam.

Pengembangan ialah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan/jabatan melalui pendidikan dan latihan. Pengembangan bisnis oleh perusahaan (industry kecil) pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi pengolahan produksi (metode dan kerja sama tim) atas faktor internal (kekuatan dan kelemahan) melalui analisis SWOT (strength, Weakness, opportunities, dan threats) analisis ini didapatkan tahapan seperti menilai kegiatan (Lutfia, W, 2012).

Pengembangan usaha kecil dan menengah menghadapi pasar regional dan global harus didasari pada upaya yang keras dan terus menerus diusahakan IKM sekurang-kurangnya mempunyai keunggulan komperatif, bahkan sangat diharapkan mempunyai keunggulan kompetitif. Pendekatan klaster bisnis merupakan upaya pengembangan usaha IKM secara sistematis, sehingga IKM yang ada didalamnya mempunyai peluang untuk menjadi usaha yang handal dan kompetitif. Strategi pengembangan IKM harus atas dasar kekuatan dan tantangannya, oleh karena itu harus ditopang secara kuat terutama oleh adanya akses ke sumber dana, pasar, sumber bahan baku, teknologi dan informasi serta manajemen. Semua hal tersebut didukung penuh oleh pemerintah sehingga memiliki peluang yang cukup baik untuk dikembangkan (Sumadewangsa, 2008).

Suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi-strategi itu disebut perencanaan strategis. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Jadi, perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumber daya yang ada (Rangkuti, 2008).

IDENTIFIKASI MASALAH

Pada pendapatan keluarga di Desa loru adanya permasalahan yang dialami adalah permasalahan yang berkaitan dibidang perkembangan atau minimnya modal serta tidak berjalannya bumdes yang ada di Desa loru sehingga tidak adanya wadah yang bisa mewadai masyarakat untuk lebih mengembangkan usahanya yaitu pengolahan daun kelor. Pasar yang sangat terbatas menjadi salah satu penghalang berkembangannya usaha olahan kelor di Desa Loru. Dengan masa panen selada yang bersamaan dengan para petani lain membuat bingung para petani dalam memasarkan produknya.

Disamping itu permasalahan modal usaha yang cukup minim sehingga tidak dapat menyediakan akan permintaan stok dari para konsumen juga menjadi permasalahan berikutnya. Banyak masyarakat Desa Loru yang ingin menitipkan olahan produk dari daun kelor ke Indomaret, Carefour, Bns, dan juga Alfamidi. Tetapi para kelompok keluarga hanya menerima pesanan dulu kemudian mereka membuatkan pesanan yang dimintai oleh konsumen dikarenakan uang yang dibayarkan para pembeli yang dibelikan bahan-bahan lainnya. namun terkendala pada modal yang terbilang cukup besar walaupun untuk skala rumahan.

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui faktor- faktor internal (kekuatan-kelemahan) dalam pengembangan usaha produk olahan daun kelor Desa Loru Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor eksternal (peluang-ancaman) dalam pengembangan usaha produk olahan daun kelor di Desa Loru Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi.
3. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang tepat dalam pengembangan usaha produk olahan daun kelor di Desa Loru.

Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai:

1. Sebagai bahan masukan bagi kelompok UMKM “Desa Loru” dalam menentukan arah dan pedoman pengembangan usaha.
2. Informasi bagi pembaca yang ingin melakukan peneelitian yang terkait dengan produk olahan daun kelor.
3. Sarana pembelajaran bagi penulis dalam penerapan ilmu yang dimiliki dan memperkuat kemampuan menganalisis permasalahan yang ada di Desa Loru.

METODE PELAKSANAAN

Penentuan responden dalam penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) (Sugiyono, 2016). Purposive sampling adalah pengambilan sampel yang berdasarkan atas suatu pertimbangan tertentu seperti sifat-sifat populasi ataupun ciri-ciri yang sudah diketahui sebelumnya. Jumlah responden yang diwawancarai sebanyak 6 orang yang dipilih dari pihak internal dan eksternal. Responden pihak internal terdiri dari 1 orang ketua kelompok dan 2 orang anggota kelompok, sedangkan responden pihak eksternal terdiri dari 3 orang konsumen.

Sumber data pada penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer diperoleh dari observasi lapangan dan wawancara langsung dengan responden menggunakan daftar pertanyaan (*Quisitionare*) sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai instansi pemerintah yang terkait dengan penelitian dengan berbagai literatur.

Observasi . adalah bentuk pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Observasi adalah metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan terhadap subjek penelitian. Observasi dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung (Hardani, et al., 2020). Observasi ini dilakukan dengan cara mengamati kegiatan pembuatan olahan produk daun kelor di Desa Loru kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi

Wawancara. dilakukan untuk memperoleh informasi yang tidak dapat diperoleh dengan observasi atau kuesioner. Oleh karena itu, peneliti harus mengajukan pertanyaan kepada partisipan. Dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara terstruktur yaitu pada wawancara ini bertujuan untuk mencari jawaban hipotesis oleh sebab itu pertanyaan dapat disusun secara sistematis (J.R.Raco, 2010). Teknik wawancara ini dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan mengenai pengelolaan olahan daun kelor di desa Loru kabupaten Sigi

Dokumentasi adalah teknik mengumpulkan data dengan cara mencatat data-data yang sudah ada. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi adalah pengambilan data yang dapat diperoleh melalui dokumen-dokumen (Hardani.et al., 2020) yang didokumentasikan pada penelitian ini adalah foto-foto hasil olahan produksi daun kelor di desa loru kabupaten sigi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Identitas Kelompok UMKM Usaha Olahan Daun Kelor

Karakteristik Responden. Berdasarkan data yang diperoleh melalui hasil observasi dan wawancara langsung dengan responden yang diambil meliputi umur dan tingkat pendidikan.

Umur Responden. Umur merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap kemampuan fisik dan berpikir dalam mengambil keputusan dan tindakan. Angkatan kerja atau *labour force* jumlah penduduk dengan usia produktif, yaitu 15-64 tahun yang sedang bekerja maupun yang mencari pekerjaan (Munir, 2014). Adapun tingkat umur responden ini masuk dalam kategori usia produktif yaitu 15-64 tahun. Kisaran umur responden yaitu 22-55 tahun. Umur sangat mempengaruhi produktivitas kerja dan pengalaman dalam pengembangan usaha, umur yang produktif akan mempermudah dalam penyerapan informasi dan penggunaan teknologi yang ada saat ini.

Tabel 1. Klasifikasi Umur Responden Kelompok UMKM olahan daun kelor

No	Tingkat pendidikan	Jumlah responden (orang)	Presentase (&)
1	Tidak sekolah	2	10
2	SD	6	20
3	SMP	3	20
4	SD	3	10
5	SMA	2	21
6	SD	4	19
	Jumlah	20	100

Sumber: Data Primer Setelah diolah 2023

Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Responden	Umur (Tahun)	Jumlah responden presentase (%) (orang)	Responden
1	20-30	2	10
2	30-40	6	20
3	35-42	3	20
4	41-50	3	10
5	51-60	2	21
6	>60	4	19
	Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer Setelah diolah 2023

Tingkat Pendidikan. Tingkat pendidikan sangat mempengaruhi seseorang dalam melakukan pekerjaannya, serta mempengaruhi pola pikir seseorang dalam menerima informasi dan teknologi. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka akan semakin tinggi pula pengetahuan seseorang terhadap produk yang dihasilkan atau yang konsumsi. Pendidikan akan mempengaruhi pola pikir pengusaha dalam menjalankan kegiatan usahanya dan pengambilan keputusan. Pendidikan juga akan mempengaruhi pengusaha dalam menyerap informasi terbaru yang dapat diterapkan dalam kegiatan usahanya (Ika, 2010)

2. Proses Produksi

Proses produksi merupakan serangkaian dari proses penyiapan bahan baku (input) sampai dengan produksi yang akan dihasilkan (output) hal yang harus diperhatikan pertama kali dalam tahap proses produksi adalah bahan baku. Bahan baku merupakan faktor produksi yang sangat penting, dimana pengaturan bahan baku utama dan bahan baku pembantu untuk keperluan produksi harus dilaksana sebaiknya-baiknya. pengolahan daun kelor menjadi tepung yaitu:

- Persiapan bahan baku, bahan baku seperti daun kelor mempunyai disiapkan pada saat akan diolah menjadi tepung karena daun kelor yang akan dioleh haru mempunyai kualitas mutu yang baik.
- Pencucian, setelah memilih bahan baku yang baik maka dilakukan proses pencucian daun kelor.

- Penerisan, daun kelor yang sudah dicuci ditiriskan dengan menggunakan kain saring.
- Sortasi, proses sortasi dilakukan dengan cara memisahkan daun kelor dengan tangkainya dan memisahkan daun kelor yang mempunyai daun kuning.
- Penimbangan, daun kelor yang mempunyai kualitas yang baik ditimbang untuk mendapatkan berapa banyak daun kelor segar yang akan diolah menjadi tepung dan berapa persen yang dihasilkan.
- *Blanching*, proses *blanching* dilakukan agar bau yang terdapat pada daun kelor keluar dan proses *blanching* mempengaruhi warna daun kelor, semakin lama proses *blanching* maka semakin tua warna hijau yang dihasilkan.
- Pengeringan, daun kelor yang sudah di *blanching* maka dilakukan proses pengeringan dengan menggunakan oven dengan suhu 35°C selama 4-5 jam.
- Penepungan, setelah daun kelor kering maka dilakukan proses penepungan menggunakan alat *hammer mill*.
- Pengayakan, daun kelor yang sudah digiling dilanjutkan dengan proses pengayakan menggunakan ayakan 100 mesh.

3. Tingkat Efisiensi Pemasaran

Menurut Bloom dan Boone (2006:41), apabila pemasaran ingin berada pada tempat yang tepat dan di waktu yang tepat berarti harus menyesuaikan dengan lingkungan pemasaran yang dituju. Lingkungan pemasaran terdiri dari kekuatan sosial utama yang tidak dikendalikan, namun hal ini dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan agar dapat beroperasi secara efektif dan menghasilkan keuntungan yang diinginkan. Terdapat lima kekuatan utama lingkungan pemasaran, yaitu demografi, teknologi, budaya, ekonomi dan politik. Perubahan apapun yang terjadi pada salah satu dari lima aspek ini akan memberikan banyak peluang sekaligus ancaman bagi perusahaan. Strategi pemasaran harus sesuai dan sejajar dengan perubahan lingkungan pemasaran. Adapun pemaparan mengenai lima kekuatan utama dari lingkungan pemasaran adalah sebagai berikut:

1) Demografi

Demografi merupakan karakter statistik dari pasar. Demografi mencakup skala atau ukuran, distribusi usia, komposisi keluarga, gabungan etnik, mobilitas serta distribusi geografis.

2) Teknologi

Perubahan teknologi dapat membawa dampak yang sangat cepat dan drastis terhadap keseluruhan aspek bisnis. Penerapan teknologi baru akan mengarahkan produsen pada berbagai inovasi produk dan sistem baru yang dapat membantu produsen dalam menjalankan bisnis secara lebih efektif dan lebih efisien lagi.

3) Budaya

Menurut purwanto (2006:56), budaya mencakup sekumpulan pengalaman hidup, pemrograman kolektif, system sharing, dan tipikal karakteristik perilaku setiap individu yang ada dalam suatu masyarakat, termasuk didalamnya sistem nilai, norma, simbol-simbol dan kepercayaan masing-masing. Nilai dasar dapat dibentuk oleh sendiri yang kini masyarakat telah banyak menetapkan nilai dasar seperti kebebasan kepribadian, kepraktisan, pencapaian, peningkatan, perikemanusiaan, kenyamanan, dan kesehatan. Sebagai sebuah nilai dasar, kepraktisan sangat mendukung untuk memproduksi dengan sebaik-baiknya serta dapat menghemat waktu, sementara kepribadian memberi rasa pada penerimaan akan produk-produk unit yang dapat menyesuaikan dengan kepribadian orang lain. Oleh karena itu, penyesuaian produk terhadap dasar budaya yang dipegang oleh para konsumen menjadi sangat penting.

4) Ekonomi

Lingkungan ekonomi mendatangkan daya beli para konsumen. Lingkungan ekonomi ini terbentuk dari pendapatan rumah tangga saat ini, harga dari barang dan produk, jenis tabungan, serta ketersediaan kredit. Apabila pendapatan yang diperoleh masyarakat mengalami peningkatan maka prosentase dari penghasilan yang dihabiskan untuk konsumsi masyarakat akan ikut meningkat.

5) Politik

Situasi politik sangat bergantung pada hukum, kebijakan pemerintah, dan sejumlah tekanan yang dapat mempengaruhi sebuah usaha. Pemerintahan dapat mempengaruhi negoisasi dan perlindungan perdagangan, aksi penggabungan usaha atau industri,

penghilangan peraturan pada industri, serta tingkat privatisasi pada bisnis. Maka, bidang politik dapat memberikan pengaruh terhadap kelangsungan sebuah usaha.

KESIMPULAN

1. Berdasarkan hasil wawancara dengan kelompok UMKM di Desa Loru Kabupaten Sigi, maka dapat dilihat faktor-faktor internal (kekuatan-kelemahan) dalam pengembangan usaha olahan Produk Daun Kelor pada kelompok UMKM Desa Loru terdiri dari kekuatan yaitu banyaknya permintaan, memiliki cita rasa yang khas dan pengalaman usaha. Serta kelemahan yaitu teknologi kurang memadai, letak usaha kurang strategis, dan kemasan kurang menarik.
2. Berdasarkan hasil wawancara dengan kelompok UMKM di Desa Loru Kabupaten Sigi, maka dapat diketahui faktor-faktor eksternal (peluang-ancaman) dalam pengembangan usaha olahan Produk Daun Kelor pada kelompok UMKM Desa Loru. Terdiri dari peluang yaitu adanya media promosi. Serta ancaman yaitu adanya produk substitusi, selera konsumen berubah, dan persaingan dengan UKM sejenis.
3. Berdasarkan hasil analisis penelitian dengan menggunakan analisis SWOT, maka dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha olahan Produk Daun Kelor pada kelompok UMKM Desa Loru. Yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mengatasi berbagai ancaman (strategi S-T). Posisi kuadran dua terdiri dari atas tiga strategi yaitu memaksimalkan penggunaan modal dalam pembelian bahan baku, mempertahankan cita rasa yang khas guna mengantisipasi persaingan akibat adanya produk substitusi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan hidayahnya berubah kesehatan dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah ini. Penulisan karya tulis ilmiah ini dilakukan dalam rangka yaitu merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan jenjang strata satu (S1) di jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, cukup sulit bagi penulis untuk menyelesaikan karya tulis ilmiah ini. Ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua saya yang tercinta ayahanda **Bambang** dan ibunda **Mustika** yang senantiasa mendoakan, memberi kasih sayang, bimbingan motivasi, harapan, mendidik, serta, pengorbanan yang tidak

ada henti-hentinya kepada penulis sampai saat ini. Semoga ALLAH SWT memberikan kesehatan, umur panjang dan kebahagiaan.

Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Bapak Prof. Ir. Mahfudz MP, selaku Rektor Universitas Tadulako.
2. Bapak Dr. M. Iqbal A, SE.,M.Si.,Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako.
3. Bapak Dr. Fikry Karim, SE.,M.Acc.Ak selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako.
4. Bapak Dr. Yunus Kasim, S.E, M.Si, selaku Wakil Dekan Bidang Umum dan Keuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako.
5. Bapak dr. Haerul Anam, SE.,M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako.
6. Bapak Dr. Maskuri Sutomo, SE.,M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako.
7. Ibu Dr. Juliana Kadang SE.,M.Si selaku Koordinator Bangun Desa Mandiri Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako.
8. Betty S.E M.Ak selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang banyak memberikan arahan dalam penyusunan laporan akhir untuk penyelesaian studi di Universitas Tadulako.
9. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako khususnya kepada jurusan manajemen yang telah membina dan mendidik penulis dengan memberikan ilmu pengetahuan selama proses perkuliahan.
10. Seluruh staf tata usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako yang selama ini telah membantu penulis dalam keperluan administrasi.
11. Seluruh pihak dari Yayasan Galang Bersama Kami yang telah mendampingi dalam kegiatan selama turun lapangan.
12. Kepada seluruh warga Desa Loru yang telah menjadi keluarga baru kami. Terkhusus kepada Bapak Mahid dan keluarga besar Mirati sebagai Orang Tua angkat tercinta kami.
13. Kepada para pemuda Desa Loru yang telah menjadi Kakak maupun adik yang terus membimbing dan mengarahkan kami sebagai adik-adiknya.

14. Kepada teman-teman seperjuangan Bina Desa Mandiri di Desa Loru Kec. Biromaru Kab. Sigi. Adriawan Zakaria, Toni Edwar, Rifadly, Iwan Lumangino, Sholeh Pramadan, Nofiana, Suraidah, Zindy Kaludia, Andini, Herniwati, Andi Nurfitria dan Afriana yang telah memberikan pengalaman berharga serta saling memberi semangat dalam proses penyelesaian laporan akhir.
15. Seluruh pihak yang ikut membantu baik secara langsung maupun tidak langsung. Penulis hanya bisa berdoa semoga Allah membalas semua kebaikan mereka dengan setimpal.

REFERENSI

- Ahyar, Hardani et al. 2020. *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*.
- Bloom, Paul N, L. N. Boone. 2006. *Strategi Pemasaran Produk*. Jakarta: Prestasi Pustakaraya.
- Gopalakrishnan, L., Doriya, K. And Kumar, D. S. 2016. 'Moringa oleifera: A review on Nutritive importance and its medicinal application', *Food Science and Human Wellness*, 5, pp. 49-56. Doi: 10.1016/j.fshw.2016.04.001.
- Immy, S. R., Aryanti, E. And Suropto (2015) ' phytochemical content of some of local Plant species frequently used as raw materials for traditional medicin', in Seminar Nasional Masyarakat Biodiversity Indonesia, pp. 388-391. Doi: 10.13057/psnmbi/m010237.
- Ika W, 2010. *Analisis Usaha Industri Emping Melinjo Skala Rumah Tangga di Kabupaten Magetan*. Skripsi. Jurusan/Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian/Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- J.R.Raco, 2010, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan keunggulannya*, Jakarta: PT. Grasindo.
- Lutfia, F., (2012), *Potensi Gizi Daun Kelor (Moringa oleifera) Nusa Tenggara Barat*, *Media Bina Ilmiah*, 6 (2), 42-50.0.
- Munir, Irul. 2014. *Pengertian Angkatan Kerja, Tenaga Kerja, Kesempatan Kerja, Pengangguran*. Jakarta. Indeks.
- Oyeyinka, A. T. And Oyeyinka, S. A. 2016. Moringa oleifera as a food fortificant: Recent trends and prospect. *Journal of the Saudi Society of Agricultural Sciences*. Elsevier, Open acces. Doi: 10.1016/J.JSSAS.2016.02.002.
- Purwanto, Djoko. 2006. *Komunikasi Bisnis*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Rangkuti Freddy, 2008. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia, Jakarta.
- Sumadiwangsa, 2008. *Pengembangan Teknologi Pemanfaatan Hasil Hutan Nikan Kayu*. Makalah Seminar Nasional Prospek Hasil Nikan Kayu IPB Bogor.
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian Administrasi*. Alfabeta. 456 hal.