



# PROSIDING SEMINAR NASIONAL



PENGELOLAAN SUMBERDAYA ALAM & LINGKUNGAN  
UNIVERSITAS SUMATERA UTARA (USU) 2018

## **“PENGELOLAAN SUMBERDAYA ALAM DAN LINGKUNGAN HIDUP UNTUK KETAHANAN PANGAN”**

*Kerjasama Ikatan Alumni Pengelolaan Sumberdaya Alam dan  
Lingkungan Universitas Sumatera Utara dengan Program Studi  
S2-S3 Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan  
Sekolah Pasca Sarjana Universitas Sumatera Utara*

Keynote Speaker

**Dr.Hj. Ir. Sabrina, M.Si**

Staf Ahli Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan-RI

# Prosiding

Ikatan Alumni PSL USU bekerjasama dengan  
Program Studi PSL SPS USU  
**Medan, 2018**

Hak Cipta Dilindungi Undang- Undang  
Copyright @ 2018  
ISBN :978-602-50367-6-7

Diterbitkan Oleh :  
USU Press

## Alamat Penerbit :

Jl. Prof. Ma'as Kampus USUMedan 20155  
Telp. +62 61 8212453, 8225465; Fax. +62 61 8212453;  
Mail : sps@usu.ac.id.

## Susunan Dewan Redaksi

### Pembina :

Prof. Dr. Robert Sibarani, M.S

### Penanggung Jawab :

Dr. Miswar Budi Mulya, M.Si

### Ketua Redaksi :

Dr.Ir.Hamzah Lubis,SH,M.Si

### Sekretaris Redaksi :

Mayang Sari Yeanny, S.Si, M.Si

### Editor :

Dr. Indra Utama, M.Si

Dr.Dtniel Ketaren,M.Si

Dr.Ir.Ma'rifatin Zahrah,M.Si

Dr.Ir.Kimberly Febrina Kodrad, MS, M.Kes.,MT.

### Reviewer :

Prof. Dr. R. Hamdani Harahap, M.Si

Prof. Dr. Ir. Hasan Sitorus, M.Si

**PEMASARAN KOMODITI OLAHAN KEARIPAN LOKAL ANDALIMAN  
BERBASIS USAHA KECIL DAN MENEGAH (UKM) DI KABUPATEN TOBA  
SAMOSIR**

**Nalom Siagian<sup>1\*</sup>, Suhardi<sup>2</sup>, Erlina<sup>3</sup>, Ritha Dalimunte<sup>4</sup>**

Mahasiswa Program Doktor PW USU/ Dosen FISIFOL UHN Medan<sup>1</sup>

Guru Besar FISIPOL USU<sup>2</sup>

Guru Besar Fak. Ekonomi USU<sup>3</sup>

Guru Besar Fak. Ekonomi USU<sup>4</sup>

*\*nalomsiagian278@gmail.com*

**ABSTRAK**

Kabupaten Toba Samosir merupakan salah satu lumbung komoditi unggulan yang tidak dimiliki daerah lain di Indonesia. Masyarakat luas sudah memahami akan manfaat dari komoditi olahan andaliman baik dari segi pangan maupun dari segi kesehatan, membuat masyarakat Toba Samosir tergiur untuk menyediakan berbagai jenis makanan dan minuman rasa andaliman. Komoditi olahan kearifan lokal andaliman adalah merupakan jawaban yang diharapkan banyak wisatawan lokal maupun mancanegara sekaligus menjadi angin segar bagi masyarakat di Kabupaten Toba Samosir sebagai pemilik kekayaan alam yang di Titip Oleh Tuhan Yang Maha Kuasa. Pelaku usaha komoditi olahan andaliman bermunculan dalam bentuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan keterbatasan kemampuan modal, sumberdaya manusia sebagai penggerak wirausaha, dan pemasaran sebagai alat komunikasi penyampaian produk sebagai ciri khas yang tak tertandingi oleh daerah lain. Keterlibatan Pemerintah Daerah sebagai regulator, pengusaha sebagai stakeholders dan masyarakat sebagai eksekutor UKM sangat diharapkan.

***Kata Kunci : Komoditi Olahan Andaliman, UKM, Pemasaran.***

**PENDAHULUAN**

Kabupaten Toba Samosir, Propinsi Sumatera Utara terkenal sebagai lumbung komoditi lokal yang tidak dimiliki daerah lain di Indonesia. Salah satu komoditi tersebut adalah Andaliman. Penggunaan buah andaliman sebagai antioksidan secara tradisional telah lama dilakukan oleh masyarakat Sumatera Utara, yaitu sebagai bumbu masakan adat Batak. Masakan berbahan daging dan ikan yang dibumbui dengan buah andaliman, tahan beberapa hari tanpa menimbulkan bau. Penggunaan rempah-rempah sebagai penghambat oksidasi dalam masakan telah lama terbukti tidak memiliki efek negatif terhadap kesehatan manusia (Siregar, 2002).



Tanpa andaliman, masakan seperti arsik terasa hambar. Ada citarasa spesifik ketika ditumbuk dengan cabai, membuat bumbu masakan menimbulkan aroma dan citarasa yang mengundang selera makan, rasa pedas dan aroma andaliman berbeda dengan pedasnya cabai, sungguh pas di lidah orang batak yang suka makanan pedas menggigit. Buah andaliman juga kaya akan vitamin C dan E sehingga dapat meningkatkan daya tahan tubuh (Benny, 2011).

Jika dibandingkan dengan komoditi yang lain dari banyaknya komoditi tanaman perkebunan rakyat di kabupaten Toba Samosir, komoditi andaliman sudah mulai di tilik oleh masyarakat pembudidayaannya, terutama setelah ada pendekatan genetika molekuler dengan menggunakan piranti diagnostic asam nukleat baru. Piranti ini sudah berhasil membentuk molekuler yang mampu dalam mendeteksi gen dan sifat-sifat tertentu, monitoring keragaman dan evolusi pada level genetik (Nasir, 2002).

Merujuk dari manfaat andaliman diatas, masyarakat Toba Samosir memperhitungkan untuk mengolah menjadi banyak ramuan jenis makanan dan minuman disamping Naniarsik, Naniura, Natinombur, Napinadar, Mie Gomak, sebagai ciri khas yaitu Pizza Andaliman dan aneka ragam jus rasa andaliman. Atas dasar itu, pelaku usaha banyak bermuculan. Sudah pasti menjadi daya tarik sendiri bagi calon pelanggan dengan menonjolkan unsur atau ciri khas daerah itu sendiri yaitu komoditi olahan andaliman.

Usaha komoditi olahan andaliman yang tergolong dalam Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kabupaten Toba samosir telah berhasil menyerap tenaga kerja dan mempunyai kontribusi terhadap PDRB Kabupaten Toba samosir, walaupun masih belum maksimal.



*Gambar 1 : Andaliman*

### **Andaliman**

Andaliman sebagai rempah memiliki keistimewaan, yaitu masakan yang dibumbui dengan buah andaliman umumnya memiliki daya simpan yang lama. Selain itu, karena memiliki aroma jeruk yang kuat, penduduk Sumatera Utara sering menggunakannya untuk menghilangkan bau anyir pada ikan atau daging mentah. Berbeda dengan rempah lain yang

bisa disimpan lama, buah andaliman digunakan dalam keadaan segar, karena sifat minyak atsirinya lebih cepat menguap (Warta, 2009).

Pemerintah Pusat Indonesia melalui Rencana Pembangunan Jangka Panjang (RPJP) tahun 2005 – 2025 yang pengaturannya dituangkan dalam Undang-undang (UU) No. 20 tahun 2008 tentang Koperasi dan UMKM. UU No. 20/2008 mengamanahkan 3 (tiga) kelompok stakeholders yang bersinergis didalam pemberdayaan UKM, yaitu pemerintah sebagai regulator, dunia usaha dan masyarakat sebagai fasilitator serta pelaku UKM sebagai aktor dengan aspek-aspek yang menjadi fokus pemberdayaan UKM sebagai termaktup pada pasal 7 ayat (1) meliputi :(1). Pendanaan, (2). Sarana dan prasarana, (3). Informasi usaha, (4). Kemitraan, (5). Perizinan usaha, (6). Kesempatan berusaha (7). Promosi, dan (8). Dukungan kelembagaan.

Seiring dengan berjalannya waktu, pelaku usaha komoditi olahan kearifan lokal andaliman dalam usaha kecil dan menengah di Kabupaten Toba Samosir, bahwa permasalahan utama adalah (1). Keterbatasan modal; (2). Keterbatasan sumberdaya manusia dari segi manajemen pengolahan usaha modern sesuai tuntutan jaman; dan (4). keterbatasan kemampuan Pemasaran sebagai bentuk akses mengkomunikasikan produk ciri khas Toba Samosir terhadap masyarakat luas secara eksternal, baik lokal maupun mancanegara.

Zimmerer & Scarborough (2002) menyebutkan beberapa faktor penyebab kegagalan UKM adalah (1). Ketidak mampuan manajemen; (2). Kurangnya pengalaman; (3). lemahnya kendali keuangan ; (4). Gagal megembangkan perencanaan strategis ; (5). pertumbuhan tak terkendali; (6). lokasi yang buruk; (7). pengendalian persediaan yang tidak baik, dan (8). ketidak mampuan membuat transisi kewirausahaan.

Fenomena belum maksimalnya kontribusi UKM pengelola usaha komoditi olahan andaliman terhadap beberapa lapisan perekonomian sebagaimana diuraikan diatas, mengindikasikan tersiratnya berbagai permasalahan yang mempengaruhi hidup usaha komoditi olahan andaliman pada perkembanganya kedepan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pantai Pasir Putih Lumban Bulbul Balige, Kabupaten Toba Samosir, terdapat puluhan warung makan yang disediakan pemerintah dan dikelola warga setempat yang nyaman dan teduh. Siapa pun bisa bersantap sambil menikmati pemandangan bukit dari bibir Danau Toba.



Berkunjung ke suatu destinasi wisata tidak akan lengkap jika tidak mencicipi makanan khas di daerah tersebut. Banyak aneka ragam makanan khas Toba Samosir yang harus dicoba. Yang pasti jangan lupa untuk mencari makanan ini jika berkunjung ke pesisir Danau Toba Balige Kabupaten Toba Samosir



*Gambar 2: Arsik dan Naniura*

*Sumber : (<http://www.borukaro.com/kuliner-khas-batak-yang-wajib-dicoba/>)*

### **Arsik**

Arsik adalah salah satu masakan khas Toba Samosir yang paling banyak digunakan pada saat acara adat. Arsik ini sendiri berbahan dasar ikan seperti ikan mas, nila dan ikan mujahir. Untuk menciptakan rasa dan aroma yang khas, proses memasak ikan ini ditambahkan dengan andaliman untuk menciptakan rasa pedas hangat yang membuat lidah seakan bergetar.

### **Naniura**

Naniura bisa dikatakan seperti sushinya orang Toba Samosir. Naniura tidak dimasak, tidak digoreng ataupun direbus. Makanan ini berbahan dasar ikan mas, ikan nila atau pun ikan mujahir. Disajikan dengan bumbu yang lengkap yang akan membuat ikan tersebut lebih enak dirasa tanpa dimasak, menggunakan asam dan Andaliman.



*Gambar 3: Natinombur dan Napinadar*

Sumber : (<http://www.borukaro.com/kuliner-khas-batak-yang-wajib-dicoba/>)

### **Natinombur**

Natinombur adalah ikan yang disiram dengan bumbu. Bumbu untuk ikan hampir sama dengan arsik, hanya saja natinombur menggunakan bahan dasar ikan nila ataupun mujair yang dibakar serta ditambahkan dengan bahan andaliman.

### **Napinadar**

Napiadar adalah ayam atau Manuk Napinadar menjadi salah satu makanan favorit. Ayam dibakar dan kemudian dibumbui dan dicampurkan dengan Andaliman untuk proses kematangan yang pas.



*Gambar : Pizza Andaliman*

### **Pizza Andaliman**

Pizza Andaliman diolah dengan bumbu andaliman. Rempah andaliman yang digiling halus, kemudian irisan serai, potongan wartel, bungal kol, kacang panjang dan daun bawang, menjadi bahan utamanya. Kemudian potongan sosis, irisan halus keju serta potongan tomat



menjadi penghias atau pelengkap di bagian atas pizza. Selain menjadi bumbu olahan pizza, Andaliman juga menjadi saos yang disajikan untuk menyantap Pizza Andaliman.

Amstrong dan Taylor (2000) menyebutkan ada 5 (lima) argumen perenan UKM dalam pembangunan ekonomi daerah : (1) UKM mampu menciptakan lapangan kerja; (2) UKM memiliki kemampuan memunculkan industri – industri kecil baru lainnya yang bersifat fleksibel dan bervariasi serta memunculkan enterpreneur baru yang berani menanggung risiko; (3) UKM memiliki kemampuan mendorong terjadinya persaingan secara intensif antar UKM bahkan usaha besar serupa; (4) UKM mendorong inovasi, dan UKM mampu meningkatkan hubungan industrial (misal hubungan perusahaan dengan buruh) dan menyediakan lingkungan kerja yang baik dengan para buruhnya.

Berkaitan dengan pendapat Amstrong dan Taylor diatas, paling tidak terdapat beberapa fungsi UKM yang telah eksis di Kabupaten Toba Samosir yang akhirnya menggerakkan ekonomi daerah, yaitu (1) sebagai penyedia lapangan kerja bagi yang tidak tertampung di sektor formal, (2) mempunyai kontribusi terhadap pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), dan (3) sebagai sumber penghasil devisa negara melalui Pariwisata melalui kuliner ciri khas Toba Samosir sembari menikmati keindahan Danau Toba.

Alters dan Van Mark (1986) memandang UKM memiliki beberapa keunggulan sehingga UKM sangat penting dikembangkan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi lokal antara lain : (1) UKM mampu menampung tenaga kerja yang tidak tertampung industri besar; (2) UKM memiliki pengaruh yang kuat terhadap pertumbuhan UKM baru, selanjutnya UKM baru akan menciptakan kesempatan kerja, demikian seterusnya; (3) UKM sudah memunculkan inovasi; (4) Dengan manajemen yang sederhana, UKM sudah melakukan adaptasi terhadap perubahan pasar, produk, maupun lingkungan bisnis, dan (5) Dengan teknologi yang terkesan sederhana, UKM sudah melakukan penyesuaian.

Keindahan Danau Toba yang telah diakui dunia adalah sebagai senjata pamungkas bagi masyarakat di Kabupaten Toba Samosir untuk bernegosiasi dengan banyak orang, baik lokal maupun mancanegara demi langgengnya UKM di sektor komoditi olahan kearifan lokal yang dimiliki seperti andaliman. Pelayanan yang tidak dibarengi kesopanan santunan berkomunikasi secara khusus dalam penyampaian produk unggulan tersebut, akan mempunyai dampak yang tidak tertebus sepanjang masa.

Faktor utama yang berperan dalam keunggulan bersaing pada situasi yang penuh persaingan adalah meningkatkan kemampuan untuk mempertahankan kesetiaan pelanggan



(Dick dan Basu 1994). Kesetiaan pelanggan akan menjadi kunci sukses perusahaan tidak hanya dalam jangka pendek tetapi merupakan keunggulan bersaing yang berjangka panjang dan berkelanjutan. Pendekatan kemitraan menekankan pentingnya hubungan baik dalam jangka panjang terhadap pelanggan, suplayer, agen, dan pengecer.

Komunikasi yang efektif, dengan mediasi dipercaya berpengaruh terhadap *komitmen relationship*, komunikasi yang efektif dan tehnik kualitas pelayanan akan mempengaruhi kepercayaan dan komitmen kemitraan pemasaran (Neeru, 1999). Kemitraan pemasaran dipandang sebagai koreksi yang mendasar atas konsep penjualan, konsep pemasaran, maupun *sosietal marketing konsep*. Konsep penjualan hampir sama dengan *transaktion marketing* kecenderungan proses pemasaran telah berakhir ketika transaksi jual beli terjadi dimana berpindahannya barang dari penjual kepada pembeli, konsep pemasaran adalah menitik beratkan pada kebutuhan dan keinginan konsumen, dan konsep *sosietal marketing*, adalah menekankan pada kesejahteraan konsumen dan memahami lingkungan.

Selanjutnya konsep yang terbaru adalah *relationship marketing* sebagai *Value Creating Marketing* dimana pemasar dan pelanggan saling bekerja sama untuk menciptakan nilai dan manfaat dan saling menguntungkan (Kotler dan Keller, 2009). Atas dasar tersebut diatas kemitraan pemasaran mempunyai tiga perbedaan dengan konsep sebelumnya (1) waktu, (2) asumsi kriteria keputusan pembelian, (3) tujuan transaksi. Orientasi waktu mempunyai hubungan transaksi jangka pendek terbatas terjadinya transaksi, sedangkan tujuan kemitraan pemasaran adalah jangka panjang dan berkelanjutan. Keputusan pembelian konsumen dan tujuan bertransaksi adalah kepercayaan terhadap produsen bahwa produk yang ditawarkan merupakan produk berkualitas, dapat memberi kepuasan sesuai dengan yang diharapkan konsumen serta mampu memberikan pelayanan yang berkualitas.

## **Pemasaran**

Untuk skala bisnis kecil seperti UKM tentunya memiliki strategi pemasaran yang berbeda dengan perusahaan besar. UKM biasanya memiliki budget pemasaran yang terbatas, sehingga diperlukan kreatifitas untuk menemukan cara yang efektif dalam memasarkan produk atau jasa dengan biaya pemasaran yang rendah atau bahkan tidak memerlukan biaya.

Pemasaran merupakan tindakan-tindakan yang menyebabkan berpindahnya hak milik atau benda-benda dan jasa yang menumbuhkan distribusi fisik (Winardi, 1991). Dikatakan oleh Sudiyono (2002) bahwa pemasaran pertanian termasuk komoditas pangan olahan adalah proses aliran komoditi yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan

guna waktu, tempat dan bentuk yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dengan melaksanakan satu atau lebih fungsi pemasaran.

Bekerja sama dengan *tour travel* adalah salah satu strategi bisnis yang harus lakukan pelaku UKM di Kabupaten Toba Samosir, sebab berperan penting sebagai pengarah para wisatawan ke tempat-tempat menarik dan juga outlet oleh-oleh dan makanan sebagai ciri khas olahan andaliman yang tidak dijumpai di daerah lain. Dengan menjalin kerja sama dengan *tour travel* bisnis akan lebih ramai dikunjungi para wisatawan ataupun *traveler*. Pelaku UKM atau lembaga yang berwenang tak ada salahnya meminta orang atau lembaga tertentu untuk memperkenalkan produk ke *followers*-nya untuk lebih sempurnanya komunikasi dalam mencapai keberhasilan yang diharapkan.

## **PENUTUP**

Manfaat andaliman di bidang pangan dan potensinya di bidang kesehatan menyebabkan andaliman memiliki prospek yang tinggi pada kedua bidang tersebut. Masyarakat masih membutuhkan pemahaman, baik dalam pembudidayaan maupun pengolahan yang lebih menjemaah terhadap jenis makanan lain. Oleh karena itu, dibutuhkan penelitian-penelitian tentang potensi andaliman agar lebih dikenal luas oleh masyarakat guna meningkatkan mutu pangan, kesehatan, dan kelestarian andaliman. Penelitian tentang andaliman masih tergolong sedikit padahal andaliman juga memiliki nilai budaya yang tinggi bagi suku batak secara khusus dan masyarakat Indonesia secara umum.

Usaha komoditi olahan andaliman di Kabupaten Toba samosir menunjukkan beberapa permasalahan mendasar yang dialami oleh pelaku, yakni : (1) keterbatasan modal, (2). Kemampuan produksi ( pengolahan ) dan manajemen masih terbatas, (3). Pemasaran yang relatif sulit karena struktur pasar yang sangat kompetitif, (4). Kualitas sumber daya manusia masih rendah. Kekurangan modal merupakan masalah paling dasar dalam mengembangkan bisnis UKM di Kabupaten Toba Samosir. Pinjaman modal ke lembaga keuangan seperti Bank, Koperasi, atau mencari investor bisnis akan lebih sederhana jika perhatian Pemerinah Daerah sebagai Regulator dan Pengusaha sebagai Fasilitator dan masyarakat sebagai eksekutor dapat ditingkatkan.



## DAFTAR PUSTAKA

### **Buku :**

- Alters, Theo, and Van Mark, Ronald, 1986, *The Regional Development Potensial of SMEs: A European Perspective*, Routledge
- Amstrong, H., dan J. Taylor. 2000. *Regional Economics and Plicy*. Third Edition. Blackwell Publishing: Oxford
- Siregar, B. L. 2002. *Andaliman di Sumatera Utara, deskripsi dan perkecambahan*. Skripsi. Faperta Universitas Katolik. Medan.
- Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang. Edisi ke -2, Cetakan ke-2, Malang.
- Swastha, B. 1990. *Azaz-azaz Marketing*. Penerbit Liberty, Yogyakarta.

### **Peraturan Perundang-Undangan :**

- Republik Indonesia, 2008. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, tentang Usaha Mokro, Kecil dan Menengah*, Jakarta.
- Warta. 2009. *Potensi andaliman sebagai antioksidan dan antimikrobia alami*. *Warta Penelitian dan Pengembangan Teknologi Tanaman Industri* Volume 15 Nomor 2 Agustus 2009.

### **Internet dan Media Cetak :**

- Tribunnews. Com, Jakarta. *Karnaval Kemerdekaan Pesona Danau Toba 2016 di Balige*, 21 Agustus
- Harian Cetak › Tapanuli Bisnis, terbbit, Jumat, 13 Okt 2017 08:12 WIB  
<http://www.mdn.biz.id/n/322266/>
- Benny. 2011. *Andaliman Buah Khas Batak*. <http://phapat.blogspot.com>. Diakses tanggal 9 Oktober 2011.