

**LIFE SKILL OF TRADITIONAL FOOD INDUSTRY HOME
AND PROMOTION STRATEGY IN PANGEAN
KUANTAN SINGINGI DISTRICT**

Ikis Trismayanti¹, Daeng Ayub Natuna², Said Suhil Achmad³

Email: ikistrismayanti325@gmail.com, daengayub@lecturer.unri.ac.id, said_suhil@lecturer.unri.ac.id

Phone Number: 082391556822

*Community education study program
Department of education
Faculty of teacher training and education
Riau university*

Abstract: *This study aims to look at the community's ability to manage traditional food home based businesses and promotion strategies, this research was conducted in Pangean Kuantan Singingi district, variables used in life skills and promotion strategies, indicators of measurement in life skills, social skills, academic skills, vocational skills, measurement indicators in advertising promotion strategies, personal selling, publicity, sales promotion. The sample used in this study amounted to five respondents, the method used in this study was qualitative, the results obtained in this study were the skills in managing traditional food people never attended training, only the skill that existed in him. In marketing traditional food is fairly simple because it is only by word of mouth and markets directly to traditional markets and is entrusted to minimarkets around Pangean.*

Key Words: *Life Skill, Promotion Strategy*

LIFE SKILL HOME INDUSTRY MAKANAN TRADISIONAL DAN STRATEGI PROMOSI DI PANGEAN KABUPATEN KUANTAN SINGINGI

Ikis Trismayanti¹, Daeng Ayub Natuna², Said Suhil Achmad³

Email: ikistrismayanti325@gmail.com, daengayub@lecturer.unri.ac.id, said_suhil@lecturer.unri.ac.id

Phone Number: 082391556822

Program Studi Pendidikan Masyarakat
Jurusan Ilmu Pendidikan
Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan
Universitas Riau

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk melihat kemampuan masyarakat dalam mengelola usaha rumahan (*life skill home industry*) makanan tradisional dan strategi promosi, penelitian ini dilakukan di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi, variabel yang di gunakan life skill dan strategi promosi, indikator pengukuran dalam Life skill yaitu kecakapan personal (*personal skill*), kecakapan sosial (*social skill*), kecakapan akademik (*academic skill*), kecakapan vokasional (*vocasional skill*), indikator pengukuran dalam strategi promosi periklanan, *personal selling*, publisitas, promosi penjualan. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah lima orang respondet, metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif, hasil yang di dapatkan dalam penelitian ini yaitu skill dalam mengelolah makananan tradisional masyarakat tidak pernah mengikuti pelatihan hanya skill yang ada dalam dirinya. Dalam memasarkan makanan tradisional terbilang sangat sederhana dikarena hanya dari mulut ke mulut dan memasrkan secara langsung ke pasar tradisional dan dititipkan ke minimarket sekitar Pangean.

Kata Kunci: Life Skill, Strategi Promosi

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi dan perubahan lingkungan yang cepat, mengharuskan perusahaan untuk secara continue memantau dan menyesuaikan diri terhadap perubahan pasar. Perusahaan harus lebih kreatif dalam merancang dan memutuskan misi bisnis dan strategi pemasaran yang akan diterapkan di lapangan untuk bisa mengantisipasi berbagai macam perubahan yang akan terjadi, serta dapat terus berkompetisi dan bergerak searah dengan keinginan konsumen, karena pada dasarnya fungsi perusahaan adalah memproduksi barang dan jasa yang dapat diterima konsumen sekaligus dapat memenuhi keinginan konsumen, dengan tujuan untuk memperoleh laba sesuai dengan keinginan perusahaan dan untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus melakukan kegiatan pemasaran terhadap produk dan jasa yang dihasilkannya.

Strategi sebuah rencana yang disatukan, luas, dan terintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi dengan cara pengembangan. Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis teoritis, konseptual, dan moral sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui latihan. Program pengembangan lembaga/kelompok hendaknya di susun secara cermat dan di dasarkan pada metode-metode ilmiah serta pedoman pada keterampilan yang di butuhkan lembaga/ kelompok saat ini maupun untuk masa depan. Pengembangan harus bertujuan untuk meningkatkan kemampuan kerjanya baik dan mencapai hasil yang optimal. Adapun pengembangan yang di maksud proses peningkatan yang dilakukan oleh masyarakat, dalam melakukan beberapa kegiatan untuk lebih meningkatkan kegiatan yang sudah ada agar masyarakat selalalu meningkatkan kemampuan.

Kecapakan hidup atau *life skill* yaitu kemampuan dan keberanian untuk menghadapi problematika kehidupan, kemudian secara proaktif berarti bertanggung jawab atas perilaku kita sendiri dan kreatif berarti mencari menemukan solusi. *life skill* dalam penelitian ini adalah kemampuan masyarakat dalam mengatasi masalah terutama dibidang ekonomi untuk membantu perekonomian keluarga dengan menggunakan skill- skill berupa kecakapan keterampilan bersifat motorik (gerak tubuh) yakni keterampilan untuk membuat sesuatu yang berguna dengan menggunakan kemampuan mereka. Salah satu dunia usaha yang saat ini tingkat persaingannya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun adalah produksi ritel makanan. Produksi ritel makanan merupakan salah satu potensi *home industry* terbesar kedua setelah pertanian yang memiliki prospek dan peluang jangka panjang yang mampu menyerap tenaga kerja di daerah. *Home industry* ini memiliki pertumbuhan yang cukup pesat untuk mengembangkan potensi produk makanan tradisional yang tetap menjadi tulang punggung perekonomian masyarakat secara keseluruhan. Bisnis ritel makanan saat ini banyak di kembangkan oleh para pengusaha di berbagai daerah di Indonesia karena dianggap mampu mendatangkan keuntungan yang besar dari sektor ini.

Indonesia adalah merupakan negara yang memiliki keanekaragaman jenis kuliner yang dapat dikembangkan menjadi sebuah *home industry* diberbagai daerah di Indonesia. Hal ini mengindikasikan bahwa Indonesia memiliki potensi yang besar pada bisnis ritel makanan yang menjadi makanan khas dan keistimewaan dari berbagai daerah yang ada di Indonesia tepatnya Kabupaten Kuantan Singingi Provinsi Riau memiliki banyak kekayaan makanan khas di setiap 15 Kecamatan yang ada di Kabupaten Kuantan Singingi khususnya di Kecamatan Pangean. Potensi ritel makanan

yang besar tersebut dapat dijadikan sebuah peluang untuk mengembangkan produk rumah tangga (*home industry*) menjadi sebuah bisnis oleh-oleh makanan khas dan tidak hanya makanan khas saja tetapi juga banyak oleh-oleh seperti miniature jalur, dan minatur dayung sebagai ikon Kabupaten Kuantan Singing yang di kenal dengan kota jalur, sebagai iven tahunan yang berlangsung di Kabupaten Kuantan Singingi tidak hanya miniature jalur dan miniature dayung tikar pandan juga banyak kita temukan ketika kita berkunjung ke rumah-rumah warga yang berada di Kecamatan Pangean. Akan tetapi jarang kita temui orang-orang yang menjual tikar pandan dikarenakan kurangnya masyarakat dalam pemasaran. Serta kasang wajik sebagai tempat wajik yang di jalin dari pandan dengan begitu menariknya hanya diketahui oleh masyarakat sekitar pangean saja. Padahal ini bisa menjadi sebagai oleh-oleh bagi para wisatawan lokal maupun wisatawan asing ketika berkunjung ke Kecamatan Pangean. Ritel makanan *Home industry* pulut kucing, putri mandi, kerupuk sagu, rendang pakis. Adalah merupakan ritel makanan yang termasuk dalam makanan tradisional. Jenis makanan ini dapat memberikan keuntungan yang cukup besar karena dalam menjalankan bisnis ini tidak membutuhkan modal besar akan tetapi memiliki nilai ekonomis dan keuntungan yang cukup tinggi. *Home industry* menjadi salah satu bisnis ritel makanan yang mempunyai pengaruh besar bagi peningkatan kesejahteraan ekonomi rakyat. Akan tetapi, potensi besar yang dimiliki *home industry* belum mampu dimanfaatkan dengan baik oleh para pengusaha yang menjalankan usaha di industri tersebut, karena masih banyak dari mereka yang belum memperoleh dampak ekonomi yang signifikan dari usaha yang dijalankannya tersebut.

Home Industry makanan khas di Pangean merupakan makanan tradisional yang telah lama ada tetapi hanya di kenal oleh masyarakat setempat. Selama makanan khas itu ada tetapi belum menunjukkan perkembangan dan dampak ekonomi yang signifikan terhadap kemajuan usahanya masyarakat di Pangean. Hal ini dapat dilihat dari masih terbatasnya wilayah distribusi yang dimiliki yang hanya meliputi Pangean dan kecamatan tetangga. Kurangnya kapasitas promosi membuat olahan tersebut kurang diminati dan kurang di kenal oleh masyarakat luar Pangean dan luar Kabupaten Kuantan Singingi. Metode pemasaran yang dipakai *home industry* di Pangean ini juga masih terbilang sangat sederhana yaitu hanya dengan metode *mouth to mouth* untuk mempromosikan produknya dan penjualannya dilakukan dengan menitipkan produknya ke toko-toko dan *minimarket* yang ada di pasar Pangean, namun kebanyakan pembeli membelinya langsung ke *home industry* tersebut.

Persoalan yang menjadi masalah bagi pemasaran produk dan pengembangan usaha *home industry* ini yaitu minimnya pengetahuan pemilik *home industry* tersebut akan sistem manajemen, minimnya modal yang dimiliki, pemasaran dan pendistribusian produk yang kurang maksimal karena tidak ada usaha untuk meningkatkan pemasaran produknya dengan memperbanyak jalur distribusi dan promosi, pengetahuan akan sistem pencatatan dan pembukuan perusahaan yang belum optimal, minimnya alat operasional produksi khususnya alat-alat produksi modern yang dapat mendukung kelancaran produksi dan pemasaran di lapangan, serta sedikitnya variasi produk yang dihasilkan baik dari segi bentuk, rasa dan kemasan. Selain itu, lebih konsumtifnya masyarakat sekarang terhadap makanan-makanan modern dibandingkan dengan makanan tradisional menjadikan pemilik menjadi lebih kesulitan untuk memasarkannya, karena masyarakat sekarang menganggap makanan modern adalah *lifestyle* mereka yang dapat meningkatkan *prestise* bagi kehidupan mereka dan menganggap makanan tradisional sebagai makanan yang ketinggalan zaman terutama bagi masyarakat

perkotaan. Banyaknya produsen ritel makanan yang memproduksi makanan modern baik yang berasal dari dalam maupun luar negeri seperti aneka makanan ringan atau *snack*, aneka makanan cepat saji, aneka roti, aneka donat, dan lain. Persaingan yang semakin ketat dalam memperebutkan pasar serta keinginan perusahaan untuk mengembangkan usahanya, mengharuskan perusahaan untuk melakukan analisis strategi pemasaran yang sesuai untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan berbagai tahapan dan alat-alat analisis yang ada dalam strategi pemasaran.

Tahap pertama yaitu tahap input, digunakan untuk meringkas informasi dasar mengenai keadaan internal dan eksternal home industry yang dibutuhkan untuk merumuskan strategi. Digunakan untuk meringkas dan mengevaluasi informasi ekonomi, sosial/budaya, demografi, politik/pemerintahan/hukum, alam, teknologi, dan kompetitif.

Tahap kedua yaitu tahap pencocokan, yang berfokus pada menciptakan alternatif strategi yang layak dengan mencocokkan faktor internal dan eksternal di dalam home industry, kunci yang ada pada tahap pertama. yaitu bertujuan untuk memperoleh strategi bisnis. Tahap terakhir yaitu tahap keputusan, mengambil keputusan tentang strategi terbaik dan paling cocok yang dimiliki Home industry untuk diterapkan sesuai dengan kondisi internal dan eksternal dengan menggunakan input pada tahap pertama dan hasil pencocokan pada tahap kedua.

Hasil Strategi pemasaran ini diharapkan mampu untuk menetapkan strategi pemasaran yang tepat bagi masyarakat Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi agar dapat terus bertahan dan mengembangkan suatu strategi bersaing yang sesuai untuk menghadapi segala kemungkinan perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan perusahaan. Melalui strategi pemasaran tersebut diharapkan *Home Industry* dapat meningkatkan minat masyarakat lain untuk berkunjung ke Kabupaten Kuantan Singingi dengan berbagai kekayaan budaya yang dimiliki serta dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi warga masyarakat yang memiliki produk home industry.

Perumusan masalah dari penelitian ini yaitu, bagaimanakah life skill home industry makanan tradisional dan strategi promosi produk home industry di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi?

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) Untuk melihat Untuk mengetahui dan menganalisis *Life Skill* Home dan Strategi apa saja yang telah dilakukan dalam *Life Skill* Home Industry Makanan Tradisional Di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi

Pada uraian di bawah ini secara sistematis akan dijelaskan mengenai teori- teori, penelitian relevan, dan kerangka konsep yang berhubungan dengan life skill home industry makanan tradisional, dan strategi promosi Di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi.

Menurut Anwar (2004: 21) *Life Skill* merupakan kemampuan komunikasi secara efektif, kemampuan mengembangkan kerja sama, melaksanakan peranan sebagai warga negara yang bertanggung jawab, memiliki kesiapan serta kecakapan untuk bekerja, dan memiliki karakter dan etika untuk terjun ke dunia kerja. Oleh karenanya, cangkupan *life skill* amat luas seperti *communication skill* (keterampilan berbicara), *decision making skill* (keterampilan membuat keputusan), *resource and time management skill* (keterampilan sumber daya dan manajemen waktu), *planning skill* (keterampilan perencanaan).

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional Pendidikan Kecakapan Hidup (*Life Skill*) adalah

Pendidikan yang memberikan kecakapan personal, kecakapan sosial, kecakapan intelektual, dan kecakapan vokasional untuk bekerja atau usaha mandiri.

Menurut Suranto S. Siswaya (2009: 13) Life Skill adalah suatu pendidikan yang dilaksanakan itu mampu dan menyiapkan pembekalan tentang teori dan praktek kecakapan yang dimiliki oleh peserta didik atau masyarakat untuk mau dan berani menghadapi problem hidup dan kehidupan secara wajar tanpa merasa tertekan, kemudian secara proaktif, kreatif, dan inovatif mencari, menemukan solusi sehingga mampu mengatasi permasalahannya.

Home industry

“*Home industry* berasal dari dua suku kata yaitu, *Home* yang berarti Rumah, tempat tinggal ataupun kampung halaman, dan *Industry* yang berarti kegiatan memproses atau mengolah barang dengan menggunakan sarana dan peralatan misalnya mesin. Industrial di Indonesia mengatakan bahwa industri merupakan kumpulan perusahaan yang sejenis”.

Menurut Suparyanto (2016: 189) Bisnis di rumah sendiri (Home Industry) adalah pengelolaan bisnis tertentu secara profesional dengan memanfaatkan bagian dari rumah sendiri yang dilakukan oleh tim dengan tujuan keuntungan dan kesinambungan usaha.

Jadi dapat disimpulkan bahwa *home industry* merupakan rumah usaha produk barang atau jasa yang diolah dengan menggunakan sarana dan juga peralatan (mesin) dengan beberapa kumpulan perusahaan yang sejenis dalam proses produksinya.

Menurut Harman Malau (2018: 112), Promosi merupakan suatu rangkaian kegiatan, atau usaha seseorang individu, kelompok membujuk, dan menarik minat, mengarahkan seseorang atau masyarakat untuk mengenal suatu produk, memahaminya, berubah sikap, serta menyukai dan selalu ingat dengan produk produksi.

Menurut Tjiptono (1997: 219), Promosi adalah merupakan suatu bentuk aktivasi pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi memengaruhi, membujuk, dan meningkatkan pusat sasaran atas perusahaan dan produk agar bersedia menerima, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.

Menurut Daryanto (2013: 104), Promosi merupakan kegiatan terakhir dari *marketingmix* yang sangat penting karena sekarang ini kebanyakan pasar lebih banyak bersifat pasar pembeli di mana keputusan terakhir terjadinya transaksi jual beli sangat dipengaruhi konsumen. Berdasarkan pendapat-pendapat diatas, terdapat beberapa persamaan mengenai pengertian promosi. Promosi merupakan suatu bentuk pemasaran yang digunakan untuk menyebarkan informasi membujuk dan menginformasikan produk kepada hal layak ramai Kesamaan dari pendapat para ahli diatas: Menginformasikan, Membujuk, Memengaruhi. Kegiatan promosi tidak boleh berhenti hanya pada memperkenalkan produk kepada konsumen saja, akan tetapi harus dilanjutkan dengan upaya untuk mempengaruhinya agar konsumen tersebut menjadi senang dan kemudian membeli produknya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada home industry makanan tradisional di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi. Responden dalam penelitian ini adalah masyarakat Pangean yang memiliki home industry makanan tradisional. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer

diperoleh dari dokumen, observasi, dan wawancara dengan masyarakat yang berkaitan dengan life skill home industry makanan tradisional dan strategi promosi. Data diperoleh melalui telaah dokumen, observasi langsung maupun tidak langsung dan wawancara dengan menggunakan instrumen dalam bentuk pernyataan dicatat maupun melalui perekaman suara. Hasil dari telaah dokumen, observasi, dan wawancara mendalam dibatasi pada dokumen dan tindakan pelaksanaan penilaian yang relevan saja. Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung. Dan yang mendukung demi tercapainya kesempurnaan penelitian yaitu melalui buku-buku, kepustakaan, dokumen, laporan-laporan, peraturan perundang-undangan serta buku-buku ilmiah. Untuk mendapatkan data sekunder ini dikumpulkan data yang berkaitan dengan penelitian ini, sehingga diharapkan penelitian ini menjadi terarah dan sistematis.

Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyesuaikan secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara. Catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting yang akan di pelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2018: 244).

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses berfikir sensitive yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang di pandang ahli. Melalui diskusi itu maka wawasan peneliti akan berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori signifikan.

2. Data Display

Setelah melakukan redaksi terhadap data yang dikumpulkan, maka peneliti menyajikan data dalam bentuk deskripsi terhadap aspek-aspek yang diteliti sebagai suatu kumpulan informasi yang tersusun dari mulai tahap persiapan sampai pada pelaksanaan.

3. Verifikasi

Penarikan kesimpulan yang dilakukan oleh peneliti setelah melakukan verifikasi terhadap data-data yang dimiliki. Penarikan kesimpulan diambil oleh peneliti setelah mendapat kejelasan data yang didapatkan peneliti. Dalam hal ini kesimpulan dilakukan secara bertahap, pertamana berupa kesimpulan sementara, namun dengan bertambahnya data maka perlu dilakukan verifikasi data yaitu dengan mempelajari kembali data-data yang ada.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil pengumpulan data dalam penelitian ini melalui pernyataan tentang *life skill* home industry makanan tradisional dan strategi promosi di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi. Pada bab ini, secara berturut-turut akan diuraikan hal-hal sebagai berikut: (a) penjelasan tentang data, (b) penyajian data dan analisis data, (c) penyajian temuan penelitian, (d) pembahasan hasil temuan penelitian.

Life skill home industry makanan tradisional dan strategi promosi di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi diukur dengan indikator: 1) kecakapan personal, terdiri dari sub indikator kecakapan mengenal diri, kesadaran akan potensi diri dan kecakapan berpikir, 2) kecakapan sosial, terdiri dari sub indikator kecakapan komunikasi, dan bekerjasama, 3) kecakapan akademik, terdiri dari sub indikator merumuskan hipotesis, merancang dan melakukan percobaan, 4) kecakapan vokasional, terdiri dari sub indikator keterampilan kepercayaan diri, keterampilan penyesuaian secara ekonomis, keterampilan dalam kelompok dan organisasi, 5) periklanan, 6) personal selling, 7) publisitas, 8) promosi penjualan

1. Kecakapan personal

Home industry makanan tradisional di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi dari kecakapan mengenal diri, kesadaran akan potensi diri, dan kecakapan berfikir.

2. Kecakapan Sosial

Kecakapan sosial pemilik Home Industry Makanan Tradisional di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi ditinjau dari kecakapan komunikasi dan bekerjasama.

3. Kecakapan Akademis

Kecakapan akademik pemilik home idustry dalam membuat makanan tradisional di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi ditinjau dari merumuskan hipotesis dan merancang dan melakukan percobaan

4. Kecakapan Vokasional

Kecakapan vokasioan pemilik usaha home industry dalam membuat makanan tradisional di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi ditinjau dari keterampilan, kepercayaan diri, keterampilan penyesuai secara ekonomis, dan keterampilan dalam kelompok dan organisasi.

5. Strategi Promosi

Strategi promosi rangkain kegiatan yang dilakukan untuk membujuk dalam memasarkan makan tradisional di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi ditinjau dari Periklanan, Penjualan Personal, Publisitas, Sales Promotion

- a. Periklanan
- b. Penjualan Personal
- c. Publisitas
- d. Sales Promotion

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat kesimpulan life skill home industry makanan tradisional dan strategi promosi yaitu: kecakapan personal pemilik home industry, keterampilan yang dimiliki pemilik home industry dalam mengelola makanan tradisional sangat berpengaruh kepada kualitas makanan yang diolahnya, dengan rasa dan kualitas makanan yang tetap dipertahankan agar mampu bertahan di hati masyarakat dan mampu mempertahankan tradisi yang sudah ada sejak lama. Sedangkan kecakapan sosial komunikasi pemilik home industry makanan tradisional dengan masyarakat sangat bagus dilihat dari kerjasama pemilik home industry dalam memasarkan produk makanan dengan kualitas serta harga yang terjangkau yang tetap mempertahankan khas makanan di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi. Selanjutnya kecakapan akademik yang dimiliki pemilik home industry sebelum memulai home industry, pemilik home industry sudah memikirkan pemasarannya terlebih dahulu secara matang dan melihat peluang yang besar. Kemudian kecakapan vokasional yang dimiliki pemilik home industry makanan tradisional memiliki kepercayaan diri yang kuat tanpa menyerah dalam mengembangkan usahanya secara turun temurun dan meningkatkan ekonomi keluarga. Pelaksanaan dan penerapan pembuatan makanan tradisional oleh pemilik home industry dalam usaha makanan tradisional di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi berlangsung sampai saat sekarang, dan masih memproduksi makanan tradisional. Inti dari implementasi ini adalah untuk mengetahui dan meningkatkan life skill dalam mengolah makanan tradisional dengan adanya makanan tradisional melestarikan kebudayaan yang dimiliki oleh masyarakat yang sudah ada lama secara turun temurun dan mampu bereksistensi di masyarakat di Pangean Kabupaten Kuantan Singingi masih berlangsung sampai dengan saat sekarang ini dan masih memproduksi makanan tradisional. Inti dari implementasi ini adalah untuk meningkatkan ekonomi keluarga serta meningkatkan makanan tradisional tetap mampu bertahan di mata masyarakat dengan adanya makanan tradisional.

Rekomendasi

1. Di rekomendasikan kepada pemilik home industry makanan tradisional agar mempertahankan kualitas makanan yang tanpa bahan pengawet, mempertahankan keaslian rasa khas dari makanan, dan kualitas makanan yang baik serta higienis.
2. Direkomendasikan kepada pemilik home industry makanan tradisional agar mampu meningkatkan strategi pemasaran makanan agar lebih dikenal oleh masyarakat luar dan menjadikan makanan tradisional sebagai iconiknya Pangean Kabupaten Kuantan Singingi.
3. Direkomendasikan kepada masyarakat agar mampu mencintai produk-produk yang ada di Pangean agar lebih meningkat.
4. Direkomendasikan kepada pemerintah baik itu pemerintah di Kecamatan Pangean, serta pemerintah Kabupaten Kuantan Singingi menyediakan gerai ataupun tokoh sebagai tempat UKM di Kabupaten Kuantan Singingi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar. 2004. Pendidikan Kecakapan Hidup (*Life Skills Education*). Alfabeta. Bandung
- Anas, Sudijono. 2003. *Pengantar Evaluasi Pendidikan*. PT Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Adining Astuti. 2016. Pelatihan Kecakapan Hidup (Life Skill) Dalam Membangun Sikap Kewirausahaan (Studi Pada Pusat Pengembangan Anak (Ppa) Io-583 Condrokusumo, Kota Semarang). Semarang
- Daryanto. 2013. *Inovasi Pembelajaran Efektif*. Bandung: YrmaWidya.
- Emzir, 2012. *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Eli Saprina. 2019. *Life Skills Melalui Gula Sawitn Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Di Desa Maredan Barat Kecamatan Tualang Kabupaten Siak*. FKIP. Universita Riau
- FandyTjiptono. 1997. *Stategi pemasaran*. Andi: Yogyakarta.
- Harman Malau. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: PenerbitAlfabeta
- Kotlerdan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisike 13. Jakarta:Erlangga.
- Listyono.2011. "Orientasi life skill dalam kurikulum tingkat satuan pendidikan dengan pendekatan sents "jurnal, (surabaya: perpustakaan uin sunan ampel, 2011), h. 126.
- Lexy J. Moleong. 2012. *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.Aksara.
- M. Mursid. 1993. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Bumi Aksara.
- Marius P. Angipora. 2002. *Dasar- Dasar Pemasaran*. Jakarta. PT RajaGrafindo Persada
- Mislaini. 2017. Pendidikan Dan Bimbingan Kecakapan Hidup (Life Skill) Peserta didik. *Jurnal Ilmiah Pendidikan :: Vol. 01 No.1, Juni 2017*. Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI), YPI Al-Ikhlas Painan. Padang.
- Suranto S. Siswaya. 2009. *Konsep Pendidikan Berbasis Life Skill*. Semarang: ALPRIN

- Suparyanto, R.W. 2016. *Kewirausahaan Konsep Dan Realita Pada Usaha Kecil*. Alfabeta. Bandung
- SofyanAssauri. 1996. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, Dan Stretegi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 406 Hlm.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dab R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Sariyanti. 2015. *Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional*. Fakultas Sosial Universitas Negri Makassar.
- Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional Pendidikan Kecakapan Hidup (*Life Skill*)