
PENGEMBANGAN PRODUK EKSPORT DENGAN INOVASI TEHNOLOGI DAN PERLUASAN PASAR ATBM SUTRA DI PAKKANNA KECAMATAN TANASITOLO

Satriawati Cangara¹, Dahlia Dahlima Moelier², Seri Suriani³

¹Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Bosowa

²Program Studi Bahasa Inggris, Fakultas Sastra, Universitas Bosowa

³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bosowa

e-mail : serisuriani06@gmail.com

ABSTRAK

Sutra merupakan komoditas unggulan yang dikembangkan di Kabupaten Wajo khususnya di Desa Pakkanna, Usaha ini merupakan usaha turun temurun sehingga sangat minim kualitas produk dan keterbatasan kapasitas produk karena menggunakan ATBM atau Alat Tenun bukan mesin, dibandingkan sutra dari negara lain. Selain itu sistem pemasaran yang dilakukan sangat terbatas pada permintaan dari industri Batik jogya dan Pakalongan. Sutra yang dikembangkan di kabupaten wajo merupakan sutra putih bahan baku batik, belum ada motif tersendiri atau motif khas daerah sehingga keberadaannya kurang diminati pasar Internasional, Selain itu Belum diikutkannya Pameran-pameran diluar daerah sehingga volume penjualan juga masih rendah. Dengan adanya Program Pengembangan produk Ekspor (PPPE) bagi UKM ATBM Sutra di Desa Pakkanna bertujuan untuk memacu pertumbuhan ekspor Sutra melalui pameran-pameran, Meningkatkan kualitas produk dan Kapasitas produksi, mengembangkan Link & Macth antara UKM ATBM Sutra, Pemda Kabupaten Wajo, Bayer Luar negeri, Universitas Bosowa dan Masyarakat Luas.

Kata kunci : Sutra, ATBM Sutra, Program Pengembangan produk Ekspor

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Sejak dulu Sulsel sangat terkenal dengan produk tenunan sutera yang dibuat secara tradisional atau Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM). Salah satu daerah produksi sutera dengan kualitas terbaik di Sulsel adalah Kabupaten Wajo. Namun, saat ini kondisi sejumlah penenun sutera di Kabupaten Wajo khususnya di Desa Pakkanna memiliki banyak kendala dalam produksinya. Seperti dukungan bahan baku, pemasaran hingga permodalan.

Meskipun tenun sutera Bugis (Pakkanna) - Sengkang terkenal di Sulawesi

dan cukup dikenal di beberapa daerah di Indonesia dan mancanegara, namun jumlah masyarakat yang belum mengetahui keberadaan tenun sutera Bugis - Sengkang masih lebih banyak. Berdasarkan dari data yang kami hasilkan setelah pelaksanaan Program Pengembangan Produk Ekspor (PPPE) tahun pertama adalah 1. Permodalan dan Pembiayaan, Berdasarkan keterangan UKM Sengkang Silk dan UKM Perindustrian Silk tentang kemerosotan produksi sutera di daerah ini (Pakkanna) diantaranya, karena sebagian pengusaha sutera beralih usaha, dan menghadapi kendala permodalan untuk pengembangan usaha sutera. 2. Ketersediaan Lahan. UKM

Sengkang Silk mengemukakan bahwa pengembangan sutra mengalami kegagalan karena hampir semua pengusaha menitipkan ATMB-nya dikolom rumah para patennung karena tidak adanya lahan yang cocok. 3. Keterbatasan Tenaga Ahli dan Tenaga Terampil. Sumber daya manusia yang menguasai teknis, penyuluhan dan manajemen kegiatan pertununan sutra masih relatif terbatas. Jumlah maupun penyebarannya merupakan kendala dalam usaha pertununan sutra, sehingga penghasilan yang diperoleh masyarakat masih rendah. Oleh karena itu, usaha untuk meningkatkan produksi perlu dilakukan, antara lain melalui peningkatan teknik dan Inovasi Kain Sutra.

Persuteraan di Pakkanna mengalami kendala yang cukup berat. Yakni, minimnya ketersediaan bahan baku di hulu. 4. Teknologi. Teknologi yang digunakan oleh pengusaha sutera masih tradisional yakni menggunakan ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin), dan bertununan dengan *gedogan* atau biasa diistilahkan dengan tenun duduk., sehingga mutu dan jumlah produksi relatif masih rendah sehingga diperlukan alih teknologi untuk dapat lebih meningkatkan produksi (baik jumlah maupun kualitas) yang masih belum optimal/lancar. 5. Rendahnya Produksi dan Keuntungan Pengusaha. Hal ini disebabkan pengelolaan usaha sutera belum efisien, baik secara teknis maupun efisiensi harga akibat rendahnya pemakaian faktor produksi, intensitas patennung, inovasi, dan tenaga kerja. 6. Aksesibilitas. Akses pasar yang masih sulit dijangkau mengakibatkan lambatnya proses pemasaran hasil produksi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Sulsel masih terkendala permodalan dan pemasaran, juga manajemen. Persoalan lain yang perlu diperhatikan dalam pengembangan produksi sutera adalah peningkatan kualitas sumber daya manusia dan pemasaran. 7. Kelembagaan. Belum optimalnya peran dan fungsi lembaga-lembaga pendukung seperti, Tata niaga usaha sutra dirasakan masih belum ada seperti penerapan standar harga produksi melahirkan kondisi Lainnya produk yang memiliki life cyclus, sutera Wajo pun mengalami siklus tumbuh – berkembang – berjaya – bertahan – menurun – mati. Saat ini masa-masa jaya

sutera Wajo mulai tinggal kenangan. Pasalnya pengrajin kesulitan mendapatkan bahan baku dan mau tak mau harus mendatangkan dari Soppeng, Enrekang, bahkan sampai negeri tirai bambu, Cina. Padahal 9.918 pengrajin dan 264 unit usaha menggantungkan hidupnya di sektor sutera ini. Karena belum ada pilihan lain, para pengrajin dan pengusaha terpaksa bertahan dengan kondisi yang ada. Yang tidak mampu bertahan terpaksa menggantungkan alat tenun sementara waktu menunggu kondisi membaik.

Sejumlah tantangan tersebut di atas sudah lama menjadi pokok pembahasan yang terus berulang di kalangan pelaku persuteraan di Kabupaten Wajo, Hanya saja berbagai upaya tersebut belum menawarkan solusi atau menghasilkan sebuah resolusi konkrit dan komprehensif, yang dapat membuat kondisi menjadi lebih baik. Sehingga yang dibutuhkan saat ini adalah menjadikan permasalahan tersebut menjadi sebuah tantangan yang harus segera dijawab dan direalisasikan dengan tindakan konkrit yang komprehensif dan melibatkan pelaku-pelaku utama persuteraan alam (multistakeholders) mulai dari petani dan pengrajin (masyarakat), pihak swasta/pengusaha, media, perguruan tinggi dan pemerintah, demi tercapainya tujuan menjadikan Kabupaten Wajo sebagai sentra sutera nasional.

Untuk memudahkan langkah tersebut maka dibutuhkan kerjasama antar sektor sehingga menghasilkan sebuah kesepakatan lintas kementerian dari hulu hingga ke hilir. Dengan demikian Kabupaten Wajo akan mampu memenuhi kebutuhan sutera nasional dan menjadi ikon sutera secara nasional. Inilah yang akan dilakukan dalam Program Pengembangan Produk Eksport ini.

Selanjutnya Hasil pelaksanaan PPPE terhadap UKM Sengkang Silk dan UKM Perindustrian di Pakkanna Kabupaten Wajo tahun pertama menunjukkan suatu perubahan terhadap risiko usaha mitra program. Perubahan yang menjadi pendorong berkembangnya usaha ini adalah adanya kesadaran mitra untuk memperbaiki tatakelola usaha dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat risiko dalam penanganan bahan baku dan Proses Produksi, Manajemen Usaha, dan

pemasaran baik online maupun offline. Kesadaran ini terbentuk melalui bimbingan dan pendampingan baik dengan cara penyuluhan maupun dengan cara pelatihan yang telah dilakukan empat kali selama pembinaan dalam program PPPE ini. Metode yang dilakukan dalam mengurangi tingkat risiko Bisnis yang dihadapi UKM Sengkang Silk dan UKM Perindustrian adalah Memberikan pendampingan dan pembinaan dalam penanganan bahan baku sutra dengan cara membangun kemitraan dengan Petani murbai dan peternak ulat sutra di kecamatan Pammana Kabupaten Wajo, Memberikan pelatihan-pelatihan pada MSDM yang dapat meningkatkan keterampilan, inovasi dan kemampuan teknologi dengan bekerjasama dengan instansi terkait misalnya pelatihan membuat, pelatihan menggunakan mesin bordir komputer, dll, Mendiskusikan dengan UKM Mitra untuk memahami standart pengupahan yang wajar, Merubah pola pikir mitra tentang manajemen tradisional dan kekeluargaan menjadi pengelolaan usaha berdasarkan manajemen modern, langkah awal mewujudkan ini kami membuat struktur Organisasi sehingga semua komponen mengetahui tugas, wewenang dan tanggung jawabnya masing-masing, Menggunakan metode peningkatan kemampuan entrepreneurship dengan mengadakan pelatihan kewirausahaan dan Memberikan pendampingan tentang bagaimana merencanakan, melaksanakan, memonitor dan mengevaluasi perkembangan usaha, Product plan.

Langkah selanjutnya yang akan dilakukan dalam program ini adalah 1. Meningkatkan Kapasitas produksi dengan menggunakan ATBM Generasi baru yakni memadukan Sumber Daya Manusia dan Mesin. Dengan kemampuan Tim Pengabdian Program PPPE maka akan dikembangkan ATBM dengan menggunakan Dinamo sehingga kelangkaan tenaga kerja dapat terjawab. 2. Mendampingi Mitra UKM dalam standarisasi produk sehingga tidak kalah dengan produk Inport. Dengan mendampingi Mitra mengurus

Sertifikat Kualitas sutra pada Balai Persuteraan di Bilibili, Kabupaten Gowa, Provinsi Sulawesi Selatan. 3. Menyusun Layout Produksi, dengan mendesai Layout

Produksi yang benar sehingga tercipta efisiensi dan efektifitas kerja. 4. Pembangunan Ruang Produksi dan ruang penyimpanan sehingga ATBM dapat mengoptimalkan kontrol Kapasitas Produksi, Kualitas Produksi. 5. Mendampingi dalam Pameran- pameran Regional dan nasional serta Pemasaran Online guna memasarkan hasil produksi.

2. Permasalahan Mitra

- Masih menggunakan ATBM tradisional sehingga kapasitas produksi masih rendah.
- Produksi Kain Sutra Belum terstandarisasi sehingga mutu produk masih kalah dengan produk Eksport
- Belum tertata Layout Produksi
- Belum adanya Ruang Produksi dan ruang penyimpanan sehingga rata-rata ATBM di titip di rumah tenaga kerja sehingga kontrol produksi tidak jalan.

3. Solusi Yang Ditawarkan

- Meningkatkan Kapasitas produksi dengan menggunakan ATBM Generasi baru yakni memadukan Sumber Daya Manusia dan Mesin.
- Mendampingi Mitra UKM dalam standarisasi produk sehingga tidak kalah dengan produk Inport.
- Menyusun Layout Produksi
- Pembangunan Ruang Produksi dan ruang penyimpanan sehingga ATBM dapat mengoptimalkan kontrol Kapasitas Produksi, Kualitas Produksi.
- Mendampingi dalam Pameran nasional

II. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan program melibatkan mitra yakni UMK Sengkang Silk dan UMK Perindustrian Silk serta instansi terkait yaitu dinas pertanian, dinas perindustrian dan dinas perdagangan dan koperasi Kabupaten Wajo dan tokoh masyarakat di Pakkanna. Metode ini diadakan pendekatan participatory rural appraisal (PRA), agar stakeholder program yakni UMK Sengkang Silk dan UMK Perindustrian Silk merasa memiliki dan membutuhkan program PPPE.

Tabel 1. Metode Pelaksanaan

No	Permasalahan	Mitra	Metode Yang Ditawarkan
1	Produksi	- Belum Terencana - Sarana dan Prasarana Tradisional	- Proses produksi yang terencana - Melakukan Pendampingan dan Pembinaan
2	Sumber Daya Manusia	- Tenaga tidak terampil	- Melakukan rekrutmen tenaga kerja dengan mengutamakan skill - Mengikutsertakan SDM dalam pelatihan-pelatihan
3	Sistem Pengupahan	- Belum sesuai standart pengupahan yang berlaku	- Menerapkan model <i>problem base discussion</i> - Pengupahan berbasis kinerja
4	Tata Kelola	- Sistem manajemen tradisional - Kurangnya sentuhan teknologi	- Mengadakan pelatihan <i>enterpeneur</i> dan manajemen modern - Menerapkan model <i>transfer technology</i>
5	<i>Market Share</i>	- Pangsa pasar kurang - Pemasaran tradisional	- Perlu adanya <i>Net Working</i> pameran nasional - Melakukan pemasaran yang multi saluran serta distribusi pemasaran yang efektif - Melakukan distribusi Efektif - Menerapkan <i>entrepreuner capacity building</i>
6	Bahan Baku	- Kurangnya bahan baku local yang didapatkan sehingga menggunakan bahan baku ekspor - Harga bahan baku tinggi	- Melakukan kemitraan dengan petani murbei dan ulat sutera
7	Sistem Pengendalian	- Belum diterap sistem pengendalian	- Memberikan pendampingan tentang bagaimana merencanakan, melaksanakan, memonitor dan mengevaluasi akuntansi, <i>Product plan</i> , Manajemen modern perkembangan usaha.

III. HASIL DAN LUARAN YANG DI CAPAI

Kegiatan yang dilakukan dalam program pemberdayaan prduk Unggulan daerah lanjutan Pemberdayaan Program Produk Ekspor (PPPE) tahun kedua pada UKM ATBM Sutra ada beberapa tahapan pelaksanaan yaitu :

A. Peningkat Kapasitas produksi

Sulsel sendiri sebenarnya telah mampu memproduksi benang sutera sendiri, misalnya di Soppeng dan Enrekang. Soppeng dikenal sebagai daerah penghasil

murbei, ulat sutera dan kepompong. Sedangkan, di Enrekang terdapat pusat pemintalan benang sutera. Hanya saja, stok benang lokal sangat terbatas. Selain itu, benang juga tidak terlalu panjang sehingga pengusaha tenun sutera lebih suka memakai benang impor.

Data impor sutera Tanah Air menunjukkan konsumsi sutera di dalam negeri meningkat hampir setiap tahun. Akhir tahun lalu, asosiasi mencatat volume impor benang sutera melesat 60% menjadi 208 ton dari realisasi tahun sebelumnya sebesar 130 ton. Sementara itu, impor serat sutera melonjak 416,66% menjadi 186 ton pada akhir 2018, Sehingga dalam

meningkatkan Kapasitas Produksi yang pertama dibenahi adalah mengadakan pendampingan kerja sama dengan peternak ulat sutra (Pengusaha benang sutra) guna menjamin ketersediaan benang sutra yang berkualitas yang kami bahasakan dengan Sinergi sektor hulu dan hilir.

Benang sutera lokal pada umumnya hanya digunakan untuk membuat kain sarung, yang dibuat secara tradisional. Penenunan pun hanya dilakukan oleh kaum perempuan, sebagai pekerjaan sampingan dalam membantu menghasilkan pendapatan tambahan bagi keluarga setelah mengurus rumah tangga.

Beberapa kajian yang telah kami lakukan menunjuk pada karakter industri rumah tangga sebagai kendala berkembangnya industri tenun. Secara garis besar, karakter utama rumah tangga industri tenun adalah merupakan usaha keluarga yang turun-temurun dan kebanyakan dikerjakan oleh anggota keluarga, khususnya wanita. Sehingga jumlah unit usaha dan tenaga kerja yang terserap tidak banyak mengalami variasi dari tahun ke tahun. Karakter lain yang terlihat adalah kapasitas usaha yang juga tidak banyak berkembang. Hal ini ditengarai sebagai sesuatu yang sangat kompleks mengingat industri rumah tangga tidak identik dengan industri murni. Pengambilan keputusan penggunaan kapital dipengaruhi oleh banyak faktor internal ekonomi rumah tangga dan eksternal. Maka konsekuensinya adalah produksi yang juga cenderung mengalami stagnansi.

Selanjutnya yang kedua dilakukan adalah mengantisipasi kurangnya tenaga kerja, tenaga kerja sangat tergantung dengan upah, Upah merupakan penerimaan sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada penerima kerja untuk pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Berfungsi sebagai kelangsungan kehidupan yang layak bagi kemanusiaan dan produksi, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk yang ditetapkan sesuai persetujuan, Undang-undang dan peraturan, dan dibayar atas dasar suatu perjanjian kerja antara pemberi kerja dan penerima kerja, dengan demikian tim pengabdian melakukan perhitungan imbalan (Upah) yang pantas diterima oleh para penenun, masalah lain yang berhubungan dengan tenaga kerja masih terbatasnya skill dan inovasi dalam desain

produk (Bordir dan Batik) kami melakukan Pelatihan Desain dan Metode Batik Sutra.

Alat tenun yang digunakan adalah alat tenun Gedongan sehingga menambah alat ATBM Generasi baru yaitu alat yang memadukan Tenaga kerja manusia dengan mesin, sehingga kapasitas produksi dapat meningkat yang dapat dilihat pada tabel Berikut :

Tabel 2. Kapasitas Produksi sebelum dan sesudah Program

Uraian	Sebelum	Sesudah
Kain Sutra putih	200 meter/hari	300 meter/hari
Kain Sutra Bermotif	50 meter/hari	120 meter/hari
Sarung Sutra Tradisional	100 meter/minggu	200 buah/minggu
Sutra Bordir	-	50 meter/hari
Batik Sutra	-	5 meter/hari
Total	350 meter/hari	675 meter/hari

B. Layout Produksi

Proses pertama yang harus dilakukan adalah Pemintalan benang. Dari semula berbentuk benang, bahan ini kemudian dipintal menjadi sebuah kain, pada proses ini pemintalan menggunakan mesin sederhana tetapi sudah menggunakan dinamo sehingga lebih cepat dibandingkan sebelum pendampingan

Selanjutnya supaya tampilan kain yang dihasilkan jadi makin bagus maka sutra yang sudah dipinyak dimasak dan diputihkan, dibersihkan dari kotoran sehingga sutra menjadi lebih berkilau, sutra polos lebih lanjut dengan metode maggatti, maccello sabbe, Macceta dan maggati yang dilakukan pada bulo-bulo.

Setelah proses benang selesai proses selanjutnya dilakukan nassu tadangeng sabbe atau sutra, selanjutnya dilakukan proses mattenung atau menenun baik menggunakan alat Gedongan, ATBM atau Pun ATBM Generasi baru, hasilnya adalah Sutra polos yang siap di Bordir, atau di Batik, yang menggunakan alat gedongan akan menghasilkan Sarung Sutra Tradisional.

Penyusunan layout ini sangat penting karena akan mengefesienkan waktu pengerjaan kain sutra.

C. Pembinaan Ruang Produksi dan Display Produk

Majunya usaha kain sutra sangat berhubungan dengan manajemen bisnis, sedangkan laju pertumbuhan UKM ATBM Sutra dipengaruhi oleh banyak hal seperti usaha pengembangan produk baru, konsep penjualan (*sales concept*) dan konsep pemasaran (*marketing concept*), oleh karena itu dalam kegiatan sales concept dan marketing concept tidak terlepas dari kegiatan promosi (*sales promotion*) dan kegiatan display, sales promotion merupakan hal untuk mempromosikan barang secara langsung agar menarik minat calon pembeli terhadap produk yang dipromosikan.

Komunikasi peritel dengan pelanggannya tidak selalu menggunakan media massa seperti dengan suara di radio, dengan tulisan dan gambar seperti di majalah dan koran, ataupun dengan media suara dan gambar seperti di televisi. Komunikasi dapat terjadi melalui gambaran visual, lay out maupun display produk di dalam toko. Komunikasi visual adalah komunikasi perusahaan ritel atau toko dengan konsumennya melalui wujud fisik, seperti identitas toko, lay out dan display maupun *in-store communication*. Dalam hal ini display merupakan suatu peragaan untuk mempengaruhi konsumen melalui demonstrasi pemajangan barang sehingga memperoleh kesan tersendiri bagi konsumen (semi personal). Salah satu penentu keberhasilan dalam bisnis ritel adalah cara mendisplay produk dengan benar. Sistem display berkaitan erat dengan jenis barang, ukuran, warna, motive, kemasan, bentuk penataan, dan seterusnya

Salah satu alasan perlunya display produk adalah karena jumlah pencapaian penjualan mencerminkan dampak dari program penataan barang yang di lakukan. UKM ATBM Sutra harus yakin bahwa dengan penataan barang yang baik (terencana – terorganisir, kreatif, informatif dan komunikatif) maka akan menghasilkan penjualan yang maksimal, dengan penataan barang yang baik, memudahkan konsumen menentukan barang yang dicari serta menciptakan suasana nyaman dalam berbelanja.

Dalam penataannya UKM ATBM Sutra melakukan tiga metode display produk yaitu :

1. Window Display

Window display adalah pemajangan barang dagangan di etalase atau jendela kegiatan usaha atau memajangkan barang-barang, gambar-gambar kartu harga, simbol-simbol, dan sebagainya dibagian depan toko yang disebut etalase. Tujuan window display adalah untuk menarik minat konsumen sekaligus menjaga keamanan barang dagangan. Window display hanya memperlihatkan barang dagangan yang ditawarkan saja, tanpa dapat disentuh oleh konsumen, sehingga pengamanan menjadi lebih mudah. Ini di lakukan pada Sutra yang berharga tinggi.



2. Interior Display

Dengan memajangkan barang dagangan di dalam toko atau di dalam ruangan, misalnya ditata di lantai, di meja, di rak dan sebagainya.

Pada umumnya konsumen menyenangi interior display karena dapat memberikan kesempatan lebih banyak untuk melihat, memikirkan, memilih barang yang disenangi oleh konsumen, dan lebih memberikan keaktifan pembeli atau konsumen untuk menentukan pilihannya.

Interior display ini bertujuan untuk : Mempromosikan berbagai merchandise yang dapat dipertimbangkan mengenai warna, harga, trend, bahan dan sebagainya.

Mengenalkan atau mempertunjukkan ide sebagai informasi Sutra yang lagi Trend ataupun Motive baru atau mengenalkan Kain sutra yang akan datang. Sebagai ajang promosi untuk mendapatkan Keinginan dan kebutuhan yang terbaru, dan dapat dipesan sebelumnya.



3. Eksterior Display

UKM Sutra Juga melakukan Eksterior display yang dilakukan dengan memajang barang-barang di pameran (Regional dan Nasional), bazar dan sebagainya.



IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Mitra binaan program telah melakukan perubahan perilaku pengelolaan usaha, memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat risiko usaha, namun setelah adanya pendampingan oleh tim pelaksana program PPPE dengan memberikan penyuluhan, pelatihan dan pembinaan, maka terjadi perubahan perilaku yang positif terhadap pengembangan usaha.
- b. Perilaku positif yang dimaksud adalah pengelolaan usaha yang professional untuk mencapai hasil yang optimal usaha dengan memperhatikan sumber daya yang dimiliki dan memanfaatkan peluang usaha yang ada dan erciptanya optimalisasi sumber daya yang ada
- c. Peningkatan Kapasitas Produksi dilakukan dengan inovasi tehnologi yakni memadukan mesin dengan Sumberdaya Manusia.



DAFTAR PUSTAKA

Andaya, L.Y 1981, *The Century. The Heritage of Aru Palakka; a History of South Sulawesi (Celebes) in the Seventeenth Century* Hague: Nijhott.

Appadurai, Arjun. 1991 *Global Ethnoscapes: Notes and Queries for a Transnational Anthropology*, dalam *Recapturing Anthropology*. R.G. Fox, ed. New Mexico: School of American Research Press. Pp. 191-210.

- Bryson, John M., 1999, *Perencanaan Strategis untuk Organisasi Publik dan Nirlaba: Sebuah Panduan untuk Memperkuat dan Mempertahankan Prestasi Organisasi*, rev. ed. (San Francisco: Jossey-Bass).
- (Insa, *Strategi Membangun Daya Saing Bisnis* (<http://www.ebizzasia.com>).
- Wajo Dalam Angka 2015 (Badan Pusat Statistik Kab. Wajo)
- Mattulada, 1995. *Latoa: Satu Lukisan Analitis Terhadap Antropologi Politik Orang Bugis*. Hasanuddin University Press: Ujung Pandang.
- Millar, Susan Bolyard, 1981. *Bugis Society: Given by the wedding guest*. Thesis (Ph.D), Cornell University.
- Littrel, M.A. 1990 *Symbolic Significance of Textile Crafts for Tourists*. Annals of Tourism Research. Soeroto, Soeri & Suhardjo Hatmosuprobo. 1983, *Laporan Penelitian tentang Industri Rakyat di Daerah Klaten*. Jakarta: LP3ES.
- Lundberg, D.E., M.H. Stavenga, M. Krishnamoorthy. 1997. *Ekonomi Pariwisata dalam: I Wayan Geriya, Diplomasi Keunggulan Budaya*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Poelinggomang, Edward, 2002. *Makassar Abad XIX. Studi Tentang Kebijakan Maritim*. Jakarta, Kepustakaan Indonesia Popular.
- Tripomo, Tedjo, 2015. *Manajemen Strategi, Rekayasa Sains*, Jakarta.
- Yusuf, Andi Muhammad, 2012. *Reproduksi Status Tradisional Dalam Praktik Politik di Kabupaten Wajo*, Skripsi Jurusan Antropologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Hasanuddin.

Lainnya

Daya Saing Perusahaan (<http://sistem-inovasi.blogspot.com>).

Mora Harahap, Strategi Peningkatan Daya Saing Produk (<http://mora-harahap.blog.co>).
