

PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA IKAN SALAI PATIN DESA KOTO MASJID KECAMATAN XIII KOTO KAMPAR KABUPATEN KAMPAR

Arizal¹, Syakdanur Nas², Hardisem Syabus³

Email. arizalalfath@gmail.com , ur_pekonfkip@yahoo.com , hardi_545@yahoo.co.id
No Hp:08117698966

PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS RIAU

Abstract: *Fish Salai is a kind of traditional food at affordable prices and has a distinctive taste and savory. Demand for fish Salai in the village of Koto Masjid enormous because catfish smoked fish processing centers exist only in the village of Koto Masjid and also Salai Fish Marketing area is generally prevalent in the area Riau Province and outside the area of Riau Province. The purpose of this study was to determine Prospects Ikan Patin Salai seen from Aspects of Revenue and Business Development in the future. Respondents were interviewed are entrepreneurs Salai fish processors in the village of Koto Masjid District XIII Koto Kampar with numbered sample of 7 respondents. The results showed an overall revenue smoked fish processing, on average, net income of Rp. 19,026,201 and the number of comparison analysis to the average level of the ratio of R / C is 1.15. And the breakdown of a SWOT analysis business development aspects: 1). Maintaining taste delicious, distinctive and durable. 2). Maintain and increase the price and the production process is easy and fast. 3). Adding new marketing branch. 4). Producing its own raw materials in the form of catfish 5). Adding a variety of new products to prevent kebosananan smoked fish, catfish. 6). To collaborate with the owners of capital such as banks, cooperatives 7). And improve the quality of product variants. 8). Creating a good business management so as to increase the maximum benefit and coordinated effort 9). Promotion to Increase Market share is still open*

Keywords: *Prospects Development, SWOT Analysis, Business Salai catfish.*

PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA IKAN SALAI PATIN DESA KOTO MASJID KECAMATAN XIII KOTO KAMPAR KABUPATEN KAMPAR

Arizal¹, Syakdanur Nas², Hardisem Syabrus³

Email. arizalalfath@gmail.com , ur_pekonfkip@yahoo.com , hardi_545@yahoo.co.id

No Hp:08117698966

PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS RIAU

Abstrak: Ikan Salai merupakan jenis makanan tradisional dengan harga yang relatif terjangkau dan memiliki rasa yang khas dan gurih. Permintaan ikan Salai di Desa Koto Masjid sangat besar karena pusat pengolah ikan salai patin hanya ada di Desa Koto Masjid dan juga area Pemasaran Ikan Salai umumnya merata di daerah Provinsi Riau maupun diluar daerah Propinsi Riau. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Prospek Usaha Ikan Salai Patin dilihat dari Aspek Pendapatan dan Pengembangan Usaha dimasa yang akan datang. Responden yang diwawancarai adalah pengusaha pengolah ikan Salai yang ada di Desa Koto Masjid Kecamatan XIII Koto kampar dengan berjumlah sampel sebanyak 7 responden. Hasil penelitian menunjukkan secara keseluruhan pendapatan pengolah ikan salai rata-rata memperoleh Pendapatan bersih sebesar Rp. 19.026.201 dan jumlah perbandingan Analisis untuk rata-rata tingkat rasio R/C Adalah sebesar 1,15. Dan hasil pemecahan analisis SWOT aspek pengembangan usaha: 1). Mempertahankan cita rasa yang enak, khas dan bersifat tahan lama. 2). Mempertahankan harga dan dan meningkatkan proses produksi yang mudah dan cepat. 3). Menambah cabang pemasaran Baru. 4). Memproduksi bahan baku sendiri yaitu berupa ikan patin 5). Menambah variasi produk baru untuk mencegah kebosananan ikan salai patin. 6). Menjalin kerjasama dengan pemilik modal seperti bank, Koperasi 7). Meningkatkan kualitas dan varian produk. 8). Menciptakan menejemen usaha yang baik sehingga mampu meningkatkan keuntungan maksimal dan usaha yang terkodindir. 9). Meningkatkan Promosi ke Pangsa pasar yang masih terbuka.

Kata kunci : Prospek Pengembanagan, Analisis *SWOT*,Usaha Ikan Salai Patin.

PENDAHULUAN

Perkembangan usaha kecil saat ini mengalami kemajuan yang sangat signifikan, selain karena dorongan kebutuhan ekonomi yang semakin tinggi dan ditambah dengan peluang untuk mendapatkan pekerjaan semakin kecil, masyarakat juga dituntut mulai kreatif untuk berfikir tentang bagaimana mendapatkan beragam penghasilan sampingan guna memenuhi kebutuhannya sehari-hari. Usaha kecil merupakan wadah kreatifitas sebagai upaya meningkatkan produktifitas keluarga, sehingga mampu meningkatkan perekonomian, mengatasi masalah kemiskinan dan pengangguran.

Pengembangan usaha kecil sebagai basis ekonomi kerakyatan merupakan salah satu langkah strategi yang perlu ditindak lanjuti dengan langkah nyata. Dalam rangka pengembangan usaha kecil dan industri rumah tangga, telah banyak dilakukan upaya pembinaan dan pemberdayaannya, baik oleh pemerintah maupun swasta. Hanya saja, upaya pembinaan usaha kecil sering tumpang-tindih dengan program penanggulangan kemiskinan. Sudah tiba waktunya pihak pemerintah memberi perhatian dan langkah langkah pendekatan dalam mengembangkan dan menyelamatkan usaha kecil.

Berbagai macam peluang kesempatan yang ada dalam kegiatan dunia usaha, dengan berjalannya suatu usaha perlu penilaian sejauh mana kegiatan dapat memberikan manfaat. Dengan mengkaji secara mendalam tentang prospek pengembangan usaha dapat mengetahui bagaimana usaha tersebut mendapatkan hasil yang maksimal dimasa yang akan datang.

Potensi untuk pengembangan usaha masih banyak yang perlu dikembangkan terutama dalam hasil produk turunan olahan ikan yang dapat diolah menjadi produk olahan yang berdaya saing tinggi. Usaha bidang olahan ikan merupakan suatu kegiatan usaha ekonomis, dimana manusia mengusahakan, mengelola dan mengendalikan sumberdaya hayati perikanan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya demi meningkatkan kesejahteraan dan pendapatan pengusaha.

Desa Koto Masjid terletak dikecamatan XIII koto Kampar, kabupaten Kampar, Provinsi Riau. Usaha yang ditumbuh kembangkan di desa ini pada umumnya yaitu produk-produk bauran perikanan, diantaranya pembudidayaan, pengolahan, dan pemasaran. Desa Koto Masjid memiliki julukan sebagai Kampung Patin dengan motto Tiada rumah tanpa ikan karena rata-rata masyarakat di desa Koto Masjid melakukan budidaya ikan patin. Usaha pengolahan ikan salai patin dilakukan oleh masyarakat sudah menjadi usaha yang dikembangkan secara turun-menurun oleh keluarga pengolah ikan salai tersebut.

Usaha yang ditumbuh kembangkan di desa Koto Masjid ini pada umumnya yaitu produk-produk perikanan. Selain menghasilkan Ikan Patin Segar, desa koto masjid juga menghasilkan Benih Ikan Patin, Ikan Salai Patin, Bakso Ikan, Nugget, Abon, dan Pudung. Khusus ikan salai patin bahan dasar 3 ton ikan patin akan menghasilkan 1 ton ikan salai patin. Dan untuk para pengolah ikan Salai harus bisa mendapatkan presentase 30% bahan baku menjadi ikan salai agar tidak terjadinya kerugian. Hasil produksi ikan salai dalam 1 dus karton bisa memuat 21 kg hingga 24 kg ikan salai. untuk 1 kg ikan salai patin para pemasok menjual pada pedagang eceran atau langganan mereka dipasar berkisar Rp 55.000 hingga Rp 60.000 Dan usaha ini juga menghasilkan keuntungan yang menggiurkan bagi para pemilik usaha ikan salai. Dengan adanya usaha ikan salai ini masyarakat juga terbantu karena untuk bahan baku ikan salai para pemilik usaha ikan salai ini mereka memasok bahan bakunya dengan membeli dari kolam ikan masyarakat yang khususnya masyarakat yang ada di desa koto masjid. Sehingga

berdampak bagi pendapatan petani budidaya ikan patin itu sendiri. Dan akan berdampak juga bagi pengusaha usaha ikan salai dengan di dorongnya hasil produksi dan permintaan pasar dari ikan salai yang selalu meningkat.

Berdasarkan latar belakang tersebut mengangkat menjadi judul skripsi dengan judul Prospek Pengembangan Usaha Ikan Salai Patin di Desa Koto Masjid Kecamatan XIII Koto Kampar Kabupaten Kampar.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Prospek Usaha Ikan Salai Patin dilihat dari Aspek Pendapatan dan Pengembangan Usaha

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian. Dalam penelitian ini populasinya berjumlah seluruh pengembangan unit usaha ikan salai yang terdaftar di UPTD sentra hasil perikanan sebanyak 7 Unit pengolahan ikan salai.

Teknik Pengumpulan Data

Data diperoleh melalui pengumpulan data dilapangan yang dilakukan dengan menggunakan Angket Wawancara, kuesioner dan studi dokumentasi. Dengan menggabungkan ke 3 teknik pengumpulan data tersebut bertujuan agar informasi dalam hasil penelitian yang dibutuhkan dapat memecahkan rumusan masalah dalam penelitian yang diteliti.

Teknik Analisis Data

Untuk mengetahui Bagaimana Prospek Pengembangan Usaha Ikan Salai Patin dalam aspek pendapatan digunakan rumus :

1. Pendapatan Bersih

Rumus $\pi = TR - TC$

$$\pi = Y \cdot P_y - (TVC + TFC)$$

$$\pi = Y \cdot P_y - (X_1 + P_{x1} + X_2 P_{x2} + \dots + X_n P_{xn} + D)$$

Keterangan:

π = Total pendapatan pemilik usaha. (Rp/Bulan)

TR = Total penerimaan dari hasil penjualan produksi (Rp/Bulan)

TC = Total biaya produksi (Rp/Bulan)

Y = Jumlah penjualan produksi usaha.

P_y = Harga Produksi (Rp)

TVC = Jumlah Penggunaan Biaya Variabel yang digunakan (Rp/Bulan)

TFC = Jumlah Penggunaan Biaya Tetap yang digunakan (Rp/Bulan)

X1 = Total Bahan baku utama (Rp)

X2 = Total Bahan baku penunjang (Rp)

- X3 = Total Biaya Listrik (Rp)
 X4 = Total Tenaga Kerja (Rp)
 D = Biaya Penyusutan Alat (Rp)

2. Pendapatan Kotor

Rumus: $TR = Y \cdot Py$

Keterangan:

- TR = Pendapatan Kotor Usaha (Rp)
 Y = Jumlah Penjualan Produk (Rp)
 Py = Harga Produksi (Rp)

3. Efisiensi Usaha (Return Cost Ratio)

Rumus $RCR = TR/TC$

Keterangan:

- RCR = Return Cost Ratio (%)
 TR = Total penerimaan (Rp)
 TC = Total biaya produksi (Rp)

Dengan kriteria sebagai berikut:

$RCR > 1$ = Setiap satu rupiah yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan kotor besar dari besar satu rupiah, berarti menguntungkan dan layak untuk diteruskan.

$RCR = 1$ = Setiap satu rupiah yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan kotor satu rupiah, berarti berada pada keadaan titik impas (balik modal).

$RCR < 1$ = Setiap satu rupiah yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan kecil dari satu rupiah, berarti mengalami kerugian dan tidak layak untuk diteruskan.

Untuk mengetahui Bagaimana Prospek Pengembangan Usaha Ikan Salai Patin dalam aspek pengembangan usaha dianalisis secara Analisis Deskriptif setelah dianalisis pemecahan masalah dalam aspek pengembangan usaha digunakan Analisis *SWOT*.

Tabel 1 Matrik SWOT

Faktor Intern	STRENGTHS (S) Susunan daftar kekuatan	WEAKENESS (W) Susunan daftar kelemahan
Faktor Ekstern		
OPPORTUNITIES (O) Susunan daftar peluang	COMPARATIVE ADVANTAGE Memakai kekuatan untuk memanfaatkan peluang	MOBILIZATION Menanggulangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang
THREATS (T) Susunan daftar ancaman	INVESTMENT/ DIVESTMENT Memakai kekuatan untuk mengatasi ancaman	DAMAGE CONTROL Memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Keterangan :

1. Tentukan unsur-unsur SWOT yang ada.

2. Tentukan alternative strategi berdasarkan kombinasi masing-masing yaitu alternative strategi SO, ST, WO, dan WT berdasarkan kombinasi faktor internal dan eksternal.
3. Tentukan keterkaitan alternatif strategi dengan unsur-unsur SWOT yang telah dibuat pada poin 1.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Pendapatan 7 Pengolah Usaha Ikan Salai 1 Bulan

Tabel 2 Hasil Pendapatan Kotor, Total Biaya, dan Pendapatan bersih selama 1 Bulan, di Sentra Pengolahan Hasil Perikanan Desa Koto Masjid kecamatan XIII Koto Kampar.

Nama Kelompok Usaha	Pendapatan Kotor/ bulan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Pendapatan Bersih Rp)	R/C
Mitra salai	140.940.000	121.629.442	19.310.558	1,15
Salai Patin Z	142.500.000	122.393.442	20.106.558	1,16
Kim Salai	139.500.000	120.003.942	19.496.058	1,16
Salai Dua Putri	139.320.000	120.950.442	18,369,558	1,15
Rezky Salai	141.780.000	122.874.442	18.905.558	1,15
Dua Saudara	118.500.000	101.192.109	17.307.891	1,17
Alfa Salai	146.580.000	126.892.775	19.687.225	1,15
Rata-rata	138.445.714	119.419.513	19.026.201	1,15

Hasil pembahasan analisis usaha Ikan Salai selama satu bulan rata-rata keuntungan Pendapatan bersih masing-masing Usaha ikan Salai sebesar Rp. 19.026.201, rata-rata Pendapatan kotor sebesar Rp. 138.445.714, rata-rata Total biaya sebesar Rp. 119.419.513 dan Untuk rata-rata tingkat perbandingan analisis R/C Adalah untuk setiap bulan rata-rata memperoleh Pendapatan bersih sebesar Rp. 19.026.201 dan jumlah perbandingan Analisis untuk rata-rata tingkat rasio R/C Adalah sebesar 1,15. karena nilai ratio R/C lebih dari 1 Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 biaya produksi yang dikeluarkan oleh pengelolaan ikan salai mampu memberikan pengembalian berupa penerimaan rata-rata 1,15 dan dapat disimpulkan dari analisis R/C Usaha ikan salai ini dapat disimpulkan masih tergolong layak untuk dijalankan.

2. Analisis Prospek Aspek Pendapatan

Untuk melihat Prospek kedepan dimasa yang akan datang pada usaha Ikan Salai di Sentra Pengolahan Hasil Perikanan Desa Koto Masjid perlu dilihat dari hasil pendapatan dari tahun sebelumnya dilihat untuk usaha tersebut dari tahun ketahun apakah mengalami keuntungan yang meningkat setiap tahunnya. Dengan membandingkan tingkat pendapatan Bersih dan Pendapatan Kotor usaha setiap tahunnya apabila tingkat keuntungan pendapatan bersih dan kotor tersebut mengalami

peningkatan untuk prospek usaha ikan salai di desa koto masjid maka dapat dikatakan usaha tersebut memiliki prospek yang bagus untuk masa yang akan datang.

Tabel 3 Hasil Pendapatan Kotor tahun 2013, 2014 dan 2015 di Sentra Pengolahan Hasil Perikanan Desa Koto Masjid

NO	NAMA KELOMPOK	PENDAPATAN KOTOR		
		2013	2014	2015
1	Mitra Salai	2.256.012.660	1.941.732.000	1.970.910.000
2	Salai Patin Zhidane	2.271.300.300	2.125.579.800	1.963.260.000
3	Kim Salai	2.114.703.780	2.007.363.000	1.953.630.000
4	Salai Dua Putri	1.716.063.400	1.942.650.000	1.953.000.000
5	Rezky Salai	1.340.417.700	1.933.875.000	1.977.570.000
6	Dua Saudara	-	1.698.030.000	1.917.180.000
7	Afla Salai	-	1.576.515.000	1.901.970.000
TOTAL		9.698.497.840	13.225.744.800	13.637.520.000

Dari Tabel 3 dalam hasil penelitian secara keseluruhan untuk total pendapatan kotor dari ke 7 Pengolah ikan salai mengalami peningkatan dengan total di Tahun 2013 adalah sebesar Rp. 9.698.497.840, Tahun 2014 sebesar Rp. 13.225.744.800, dan pada tahun 2015 sebesar Rp. 13.637.520. dari hasil pendapatan kotor dapat disimpulkan untuk usaha ikan salai patin di Desa Koto Masjid mempunyai prospek yang bagus dimasa yang akan datang karena untuk setiap tahunnya pendapatan kotor mengalami peningkatan.

Tabel 4. Hasil Pendapatan Kotor tahun 2013, 2014 dan 2015 di Sentra Pengolahan Hasil Perikanan Desa Koto Masjid

NO	NAMA KELOMPOK	PENDAPATAN BERSIH		
		2013	2014	2015
1	Mitra Salai	413.031.556	245.851.696	295,566,638
2	Salai Patin Zhidane	394.962.096	294.572.296	282,414,138
3	Kim Salai	388.442.576	265.867.196	299,282,638
4	Salai Dua Putri	311.927.596	258.426.696	302,596,138
5	Rezky Salai	238.176.596	249.789.696	282,969,638
6	Dua Saudara	-	236.499.192	303,900,801
7	Afla Salai	-	226.725.700	297,690,475
TOTAL		1.746.540.420	1.777.732.472	2.064.420.466

Dari Tabel 4 dalam hasil penelitian secara keseluruhan untuk total pendapatan Bersih dari ke 7 Pengolah ikan salai mengalami peningkatan dengan total di Tahun 2013 adalah sebesar Rp. 1.746.540.420, Tahun 2014 sebesar Rp. 1.777.732.472, dan pada tahun 2015 sebesar Rp. 2.064.420.466 dari hasil pendapatan bersih dapat disimpulkan untuk usaha ikan salai patin di Desa Koto Masjid mempunyai prospek yang bagus dimasa yang akan datang karena untuk setiap tahunnya pendapatan bersih mengalami peningkatan.

3. Analisis SWOT dalam Aspek Pengembangan Usaha

Tabel 5 Matrik Analisis SWOT usaha Ikan salai di Sentra Pengolahan Hasil Perikanan Desa Koto Masjid

<p>Faktor Internal</p> <p>Faktor Eksternal</p>	<p>Kekuatan (<i>Strenght</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi usaha yang strategis 2. Produk relatif stabil dan terjangkau 3. Memiliki daerah Pemasaran yang luas 4. Produk yang mempunyai cita rasa yang enak dan khas 5. Proses Produksi yang Mudah dan cepat 6. Produk yang bersifat tahan lama 7. Adanya sentra pengolahan hasil perikanan 	<p>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbasan dalam pendanaan 2. Tidak adanya variasi produk yang lain 3. Biaya Pengiriman Ke luar daerah yang mahal 4. Tidak Memiliki bahan baku sendiri 5. Adanya waktu tunggu pada proses penerimaan hasil produksi
	<p>Peluang (<i>Opportunity</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perkembangan produk menjadi usaha kuliner. 2. Pangsa pasar yang masih terbuka. 3. Daya beli konsumen yang cenderung besar. 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan cita rasa yang enak, khas dan bersifat tahan lama (S4, S6, O1) 2. Mempertahankan harga dan dan meningkatkan proses produksi yang mudah dan cepat. (S2, S5, O3) 3. Menambah cabang pemasaran Baru (S1, S3, S7, O2)

Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi ST	Strategi WT
1.Harga bahan baku berfluktuatif. 2.Selera Konsumen Yang sulit diprediksi. 3.Munculnya pesaing baru terhadap Varian produk berbeda.	1.Menambah variasi produk baru untuk mencegah kebosananan ikan salai patin. (S4,T3) 2. Meningkatkan Promosi ke Pangsa pasar yang masih terbuka. (S3, T2, T3)	1. Meningkatkan kualitas dan varian produk. (W2, T3) 2. Menciptakan manajemen usaha yang baik sehingga mampu meningkatkan keuntungan maksimal dan usaha yang terkoodinir. (W3,W5)

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan

Prospek Pengembangan Usaha Ikan Salai Patin di Desa Koto Masjid kecamatan XIII Koto Kampar Kabupaten Kampar mempunyai prospek yang bagus karena sudah ditinjau dari segi Aspek Pendapatan, dengan menggunakan perhitungan Pendapatan Bersih, Pendapatan Kotor, dan Analisis R/C. Diperoleh kesimpulan bahwa usaha Ikan Salai di Sentra Pengolahan Hasil Perikanan dapat memberikan keuntungan lebih bagi para pengolahnya dan dapat disimpulkan usaha ini bagus untuk dijalankan buat masa yang akan datang.

Rekomendasi

Untuk usaha ikan salai ini sebaiknya mempertahankan kualitas produk rasa yang enak, khas dan bersifat tahan lama karena hal tersebut merupakan kekuatan dari usaha ikan salai untuk menghadapi pesaing baru terhadap produk varian berbeda. Dan untuk usaha ikan salai ini juga harus mengembangkan Varian produk lain agar bisa bersaing juga dipasaran untuk para pengusaha ikan salai juga melakukan promosi produk lebih luas kepasar-pasar, media digital dan cetak agar produk dapat lebih dikenal lagi dan memanfaatkan peluang pasar yang terbuka untuk usaha tersebut. Untuk kemasan produk pada usaha ikan salai harus lebih ditingkatkan kualitasnya dan bisa dibuat berbentuk bentuk kemasan plastik kecil agar lebih menarik dan terjaga kebersihannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adwyah, Rabiatul, 2011, *Pengolahan dan Pengawetan Ikan*, PT. Bumi Aksara, Jakarta
- Armanto Witjaksono, 2006. *Akuntansi Biaya*, Graha Ilmu, Jakarta
- Badan Pusat Statistik (BPS)*, 2005
- Defriyul. 2005. *Prospek Pengembangan Industri Hilir Kelapa dari Aspek Daya Dukung Wilayah (DDW) di Kecamatan Tempuling Kabupaten Indragiri Hilir*. Skripsi Pekanbaru
- Hansen dan Mowen, 2006. *Management Accounting*, Edisi 7, Salemba Empat, Jakarta
- Ilyas, S 1972. *Pengantar Pengolaha Ikan*, Direktorat lembaga Teknologi Hasil Perikanan Dirjen perikanan, Jakarta
- Julius Tirta Sendjaja, 2002. *Usaha Pembenihan Gurami*, Penebar Swadaya. Jakarta
- Jumingan, 2006. *Analisis Laporan Keuangan*, Bumi Aksara, Jakarta
- Masiyah kholmi, 2003, *jurnal analisis potensi industri kecil: studi kasus di Kabupaten Malang*. Diakses 2003.
- Mudrajat Kuncoro, 2007, *Ekonomika industri Indonesia menuju negara industri baru 2030?*, Andi Ofset. Yogyakarta.
- Mulyadi, 2006, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5, Universitas Gajah Mada, Jogyakarta
- Rangkuti, Fredy. 2001. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Sadono Sukirno, 2003. *Pengantar Teori Mikro ekonomi*, Penerbit Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Soekartawi, 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasi*, Penerbit Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Suratiyah, K 2006. *Ilmu Usaha Tani*. Cetakan Pertama. Penebar Swadaya Jakarta

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, *kriteria usaha kecil*.

Wibowo. 1999. *Petunjuk Mendirikan Usaha Kecil*. Penerbit PT. Penebar Swadaya: Jakarta

Wibowo. 2000. *Industri Pengapasan ikan*. Cetakan ke 2. Penerbit Penebar swadaya: Jakarta