

Strategi Pengembangan Usaha Keripik Pisang UD Al-Barokah Di Desa Bulangan Haji Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan

Development Strategy of Banana Chips Agroindustry UD. Al-Barokah in Bulangan Haji Village, Pegantenan District, Pamekasan Regency

Taufikur Rahman^{1*}, Yanti Nurmallasari², Sustiyana³

- (1) Universitas Islam Madura, Pamekasan, tupiktupik67@gmail.com
(2) Universitas Islam madura, Pamekasan, a15y4h@rocketmail.com
(3) Universitas Islam Madura, Pamekasan, sustiyana.nirbana@gmail.com

ABSTRAK

UD. Al-Barokah merupakan usaha berskala home industri yang bergerak dibidang pengolahan keripik singkong. Kendala yang dihadapi yaitu tempat kurang memadai, yang mana tempat yang digunakan untuk memproduksi masih menggunakan tempat umum dalam artian bukan tempat khusus untuk memproduksi dan system pemasaran yang digunakan masih konvensional. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan Usaha keripik pisang UD. Al-Barokah di Desa Bulangan Haji yang paling tepat sehingga mampu menghadapi persaingan. Menggunakan analisis SWOT dengan Matriks IFAS dan EFAS dapat diidentifikasi faktor-faktor penting baik dari lingkungan eksternal dan lingkungan internal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari Usaha kripik pisang. lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (purposive) di Desa Bulangan Haji Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif dengan menggunakan metode analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi Strength-Opportunity karena hasil diagram analisis SWOT terletak pada kuadran I dengan nilai (2.43, 2.23) salah satunya untuk meningkatkan volume penjualan produk yaitu memanfaatkan peluang meningkatnya minat atau permintaan konsumen terhadap produk keripik singkong dengan menambah volume produksi bisa karena bahan baku utama mudah didapatkan.

Kata kunci : Strategi Pengembangan, Usaha, Analisis SWOT.

ABSTRACT

UD. Al-Barokah is a home-scale business engaged in the processing of cassava chips. The obstacle faced is that the place is inadequate, where the place used for production is still using a public place in the sense that it is not a special place to produce and the marketing system used is still conventional. This study aims to identify and analyze the most appropriate strategy for developing the banana chips business at UD. Al-Barokah in Tulangan Haji Village so as to be able to face the competition. which are the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the banana chips business. The research location was conducted purposively in Bulangan Haji Village, Pegantenan District, Pamekasan Regency. The analytical method used is descriptive quantitative analysis using the SWOT analysis method. The results show that the strategy used is the Strength-Opportunity strategy because the results of the SWOT diagram are located in quadrant I with a value of (2.43, 2.23), one of which is to increase product sales volume, namely utilizing consumer interest or demand for cassava chips by increasing production volume. could be because the main raw materials are easy to obtain.

Keywords: Development Strategy, Agro-Industry, SWOT Analysis.

PENDAHULUAN

Pengembangan perusahaan ditentukan dengan kemampuan membangun strategi. Karena strategi memaksa perusahaan untuk memandang masa depan dan berusaha membentuk masa depannya secara proaktif. Strategi membantu memberikan kesadaran tentang arah yang dituju perusahaan, menjaga kesinambungannya, serta memudahkan pendelegasian dan proses terjadinya kepemimpinan yang efektif.

Dari sekian banyak pelaku usaha industri keripik pisang di daerah Bulangan Haji dengan berbagai macam merk, Usaha pengolahan hasil Usaha keripik pisang kepek cukup menarik perhatian peneliti. Walaupun telah beroperasi selama kurang lebih enam tahun, namun usaha ini belum terlihat adanya perkembangan dalam usahanya. Padahal jika dilihat dari beberapa aspek seperti bahan baku, ketersediaannya boleh dikatakan mencukupi. Akan tetapi, dalam pengembangan Usaha banyak menghadapi kendala yang harus disikapi untuk tumbuh dan berkembang karena adanya faktor-faktor yang menghambat usaha Usaha. Oleh karena itu, strategi pengembangan Usaha keripik pisang yang ditempuh harus disesuaikan dengan karakteristik dan permasalahan Usaha yang bersangkutan. Strategi pengembangan akan berpengaruh dalam menjaga daya saing atau eksistensi usaha dan mengatasi masalah-masalah yang ada pada usaha Usaha keripik pisang.

Kendala yang dihadapi oleh usaha keripik pisang UD-AL Barokah di Desa Bulangan Haji yaitu tempat kurang memadai, yang mana tempat yang digunakan untuk memproduksi masih menggunakan tempat umum dalam artian bukan tempat khusus untuk memproduksi. Selain tempat kendala yang dihadapi pada UD AL-Barokah yaitu alat pengolahan yang dimana alat yang digunakan di usaha tersebut masih menggunakan alat manual hanya sebagian saja yang menggunakan alat modern.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis Data

Untuk menganalisis data dalam penulisan skripsi ini, penulisan menggunakan metode analisis SWOT yaitu data yang diperoleh dalam bentuk naratif, menjelaskan suatu masalah berdasarkan hal-hal yang umumnya tidak dihitung.

Kombinasi komponen-komponen SWOT merupakan strategi-strategi yang mendukung pengembangan potensi objek seperti: strategi Strengths Opportunities (SO), Strengths Threats (ST), Weaknesses Opportunities (WO) dan Weaknesses Threats (WT).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi faktor-faktor strategi pengembangan usaha keripik pisang yang diperoleh berdasar informasi yang ada, selanjutnya didefinisikan menjadi beberapa faktor strategi lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Identifikasi faktor-faktor internal dapat dilihat berdasarkan Tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1 Identifikasi Faktor-Faktor Strategi Pengembangan Usaha keripik pisang UD.AL-BAROKAH Di Desa Bulangan Haji

NO	Faktor Internal	Faktor Eksternal
1	Kekuatan Mempunyai Pelanggan yang tetap Proses pengeringan menggunakan spinner Konsumen dapat membeli dengan harga eceran Memiliki bermacam kemasan Memiliki SOP dalam proses keripik Pisang	Peluang Dapat menciptakan peluang kerja Adanya perhatian dari pemerintah Dapat melakukan kerja sama antara pengusaha Adanya kepercayaan dari konsumen dari segi kualitas yang bagus Masih banyak segmen pasar yang belum tersentuh

NO	Faktor Internal	Faktor Eksternal
2	Kelemahan Mudah hancur dalam proses produksi Tidak adanya keragaman produk / varian rasa yang lain Proses fermentasi yang cukup lama Tempat produksi terbatas	Ancaman Tingginya daya saing antara pengusaha keripik pisang Pengusaha keripik pisang di luar madura sudah menggunakan teknologi modern

Sumber : Data primer diolah, 2021

Identifikasi faktor kekuatan

Mempunyai pelanggan yang tetap

Pengusaha UD.AL-BAROKAH yang ada di Desa Bulangan Haji sudah memproduksi Keripik pisang sudah bertahun-tahun yang lalu sehingga sudah banyak konsumen yang mengetahui keberadaan pengusaha Keripik pisang yang berada di Desa Bulangan Haji.

1) Keunggulan keripik pisang di daerah ini dibandingkan dengan keripik lain

Keunggulan keripik pisang di UD.AL-BAROKAH dengan keripik pisang di daerah lain dari hasil produksi yang konsisten serta proses spinner untuk mengeringkan kandungan minyak membuat keripik pisang tetap renyah dan tidak cepat bosan.

2) Konsumen dapat membeli dengan harga eceran

Pengusaha Keripik pisang menjual hasil produksinya dengan harga terendah 4.000 untuk sales dan reseller sedangkan konsumen membeli dengan harga eceran Rp 5.000 perbungkus dengan isi 250g.

3) Memiliki bermacam kemasan

Untuk menyesuaikan dengan segmen pasar

- Kemasan curah untuk repacking
- Plastik bening dengan menggunakan label sablon untuk segmen menengah kebawah
- Aluminium foil sampai dengan kemasan paper metal untuk kalangan menengah keatas

4) Memiliki SOP dalam proses keripik pisang

Agar penjualan keripik pisang tetap bertahan dan terus meningkat Ibu Maryati membuat standart operasional produksi (SOP) untuk diterapkan kepada pegawainya sehingga hasil produksi tetap konsisten dan minim kesalahan.

Identifikasi Faktor Kelemahan

1) Persaingan antara pengusaha keripik pisang

Pengusaha keripik pisang yang ada di Desa Bulangan Haji hanya ada satu pengusaha keripik pisang yaitu perusahaan UD.AL-Barokah tetapi kalo di Bulangan, umumnya Desa bulangan timur, branta, barat, tidak hanya ada satu pengusaha keripik. maka dari itu, persaingan dari harga yang bisa lebih murah, dan dari cita rasa yang lebih enak serta bungkus yang lebih menarik perhatian konsumen dan lebih murah.

2) Mudah hancur dalam proses produksi

Dari keripik pisang yang di produksi selama 1 hari Keripik Pisang sudah siap di jual, kalo keripik pisang sampai 3 atau 4 hari maka Keripik Pisang yang biasanya hasilnya bagus setelah penggorengan maka akan rusak dan hancur dan tidak akan bagus melainkan hancur karena terlalu lama dalam penyimpanan.

3) Proses fermentasi yang cukup lama

1. Proses fermentasi yang cukup lama serta pengaruh cuaca dapat merubah kualitas Keripik Pisang.
2. Semua alur produksi tidak boleh terkontaminasi oleh kotoran garam serta minyak.
3. Cara menggoreng yang cukup lama.

4) Tempat produksi terbatas

Tempat produksi kurang optimal karena pelaksanaan proses produksi di dalam perusahaan tersebut terbentur dengan alat-alat produksi lainnya sehingga para karyawan terbebani menyelesaikan tugasnya untuk proses produksi.

Identifikasi factor peluang

1) Dapat menciptakan peluang kerja.

Dengan menciptakan peluang kerja seperti pembuatan Keripik Pisang, serta penggorengan. Dengan adanya peluang kerja bisa membuat pengusaha untuk kedepannya bisa mengembangkan usahanya dan dapat membantu perekonomian perusahaan.

2) Adanya perhatian dari pemerintah

Adanya perhatian pemerintah kota memiliki peran untuk keberlangsungan industri kecil keripik pisang. pemerintah melalui beberapa peraturan dan kebijakannya, mengharapkan bahwa Usaha keripik pisang mampu untuk bertahan bahkan lebih berkembang. Salah satu peran pemerintah yaitu memberikan bantuan berupa alat – alat produksi seperti mesin kupas dan pres plastik.

3) Dapat melakukan kerja sama antara pengusaha

Dengan melakukan kerja sama antara pengusaha diharapkan kedepannya bisa mengembangkan usaha keripik pisang lebih luas dan bisa saling berkomunikasi antara pengusaha Keripik Pisang.

4) Adanya kepercayaan dari konsumen dari segi kualitas yang bagus

Kepercayaan yang diberikan konsumen kepada pengusaha keripik pisang merupakan suatu aset bagi para pengusaha. pengusaha keripik pisang telah memperoleh kepercayaan dari konsumennya, hal ini dapat dilihat dari permintaan konsumen terhadap kualitas produk keripik pisang yang cenderung stabil karena Keripik Pisang merupakan salah satu makanan yang memiliki kandungan gizi yang cukup tinggi dan memiliki harga yang relative murah. Sehingga konsumen dapat mengkonsumsi makanan ringan yang murah, namun memiliki kandungan gizi cukup tinggi.

5) Masih banyak segmen pasar yang belum tersentuh

Peluang keripik pisang di masa yang akan datang masih bagus karena banyak segmen pasar yang belum tersentuh oleh beberapa produsen dengan inovasi dan teknologi serta sistem pemasaran yang lebih cerdas, peluang tersebut masih terbuka lebar.

Identifikasi faktor ancaman

a) Tingginya daya saing antara usaha keripik pisang

Tingginya daya saing antara usaha Keripik Pisang menyebabkan turunya omset di beberapa produsen sehingga beberapa produsen tersebut harus menjual dengan mengambil keuntungan seminimal mungkin, atau terpaksa mendistribusikan sendiri hasil produksinya.

b) Pengusaha keripik pisang diluar madura sudah menggunakan teknologi modern

Masuknya distribusi dari Jawa yang memproduksi dengan menggunakan teknologi lebih canggih dapat merusak harga pasar keripik pisang.

Analisis Penentuan Alternatif Strategi (Matriks IFE)

Internal Faktor Evaluation Matrix (Matriks IFE) Matriks IFE membantu mengatur faktor-faktor strategis ke dalam kekuatan dan kelemahan. Matriks IFE menampilkan data kuantitatif dari bobot, rating, dan skor yang dibobotkan dari kekuatan dan kelemahan. Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan bahwa total yang diperoleh faktor internal IFAS yaitu sebesar 2,43 dengan skor kekuatan (Strengths) sebesar 1,45 dan skor kelemahan (Weakness) sebesar 0,98.

Hal ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan yang dimiliki Usaha keripik pisang di Desa Bulangan Haji lebih besar dari faktor kelemahan, oleh karena itu Usaha keripik pisang di Desa Bulangan Haji dapat lebih memanfaatkan faktor kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi kelemahan yang ada untuk mengembangkan usaha kedepannya. Berdasarkan Tabel 2 tersebut diketahui skor tertinggi pada faktor kekuatan adalah konsumen dapat mengecer dengan harga 5000 sebesar 0,49. Skor terendah pada faktor kekuatan adalah saluran distribusi

yang pendek skor sebesar 0,23. Sedangkan pada faktor kelemahan, skor tertinggi adalah mudah hancur dalam produksi sebesar 0,41. Skor terendah adalah tidak adanya keragaman produk/varian rasa yang lain sebesar 0,12.

Tabel.2 Faktor-Faktor Internal Usaha Keripik Pisang di Desa Bulangan Haji

FAKTOR INTERNAL	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Kekuatan			
1. Produk keripik pisang yang terjamin atau aman dikonsumsi	0,15	2,75	0,41
2.Saluran distribusi yang pendek	0,11	2,12	0,23
3.Memiliki pelanggan tetap	0,13	2,5	0,32
4.Konsumen dapat mengecer dengan harga terendah	0,16	3,12	0,49
Jumlah	0,55		1,45
Kelemahan			
1.Persaingan antara pengusaha	0,11	2,12	0,23
2.Mudah hancur dalam produksi	0,15	2,75	0,41
3.kemasan kurang menarik	0,11	2	0,22
4.Tidak adanya keragaman produk / Varian rasa yang lain	0,08	1,5	0,12
Jumlah	0,45		0,98
Kekuatan +kelemahan	1	18,86	1,45+0,98=2,43

Sumber: Data primer diolah, 2021

Analisis Penentuan Alternatif Strategi (Matriks EFE)

Eksternal Faktor Evaluation Matrix (Matriks EFE) Matriks EFE membantu mengatur faktor-faktor strategis eksternal ke dalam kategori-kategori yang diterima secara umum mengenai peluang dan ancaman.Matriks EFE menampilkan data kuantitatif dari bobot, rating, dan skor yang dibobotkan dari peluang dan ancaman.

Tabel 3 Faktor-Faktor Eksternal Industri Usaha Keripik Pisang di Desa Bulangan Haji

FAKTOR EKSTERNAL	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang			
1. Dapat menciptakan peluang kerja bagi yang tidak memproduksi Keripik Pisang	0,13	2	0,26
2. Adanya perhatian dari pemerintah	0,17	2,62	0,44
3. Dapat melakukan kerja sama antara pengusaha	0,16	2,5	0,4
4. Adanya kepercayaan dari konsumen dari segi kualitas yang bagus	0,15	2,25	0,33
5. Target pasar yang semakin luas	0,14	2,12	0,29
Jumlah	0,75		1,72
Ancaman			
1. Ketatnya persaingan	0,15	2,37	0,35
2.Sulitnya bahan baku ketika musim penghujan sulit di dapatkan	0,10	1,62	0,16
Jumlah	0,25		0,51
Peluang+ancaman	1		1,72+0,51=2,23

Sumber: Data primer diolah,2021

Setelah faktor-faktor strategi internal pada usaha keripik pisang teridentifikasi, selanjutnya mengetahui faktor-faktor strategi eksternal. Jumlah yang diperoleh dari faktor eksternal EFE yaitu sebesar 2,23 dengan skor faktor peluang (Opportunity) sebesar 1,72 dan total skor faktor ancaman (Threats) sebesar 0,51 , hal ini berarti posisi Usaha keripik pisang Kabupaten Pamekasan berpotensi lebih besar untuk mengatasi ancamannya.

Berdasarkan hasil perhitungan dari nilai rating dan bobot faktor eksternal Usaha keripik pisang, diketahui informasi peluang (Opportunity) dan ancaman (Threats) yang dihadapi dalam pengembangan Usaha keripik pisang di Desa Bulangan Haji.

Dari Tabel 3.3 tersebut diketahui skor tertinggi pada peluang adalah adanya perhatian dari pemerintah 0,44. Skor terendah pada peluang adalah dapat menciptakan peluang kerja bagi yang tidak memproduksi keripik pisang 0,26. Sedangkan pada ancaman, skor tertinggi adalah ketatnya persaingan 0,15. Skor terendah adalah Sulitnya bahan baku ketika musim penghujan sulit di dapatkan 0,10.

Alternative Strategi

Untuk merumuskan alternatif strategi yang diperlukan dalam Strategi pengembangan usaha keripik pisang digunakan analisis matriks SWOT. Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat dipadukan dengan kekuatan dan kelemahan internal sehingga dihasilkan rumusan strategi pengembangan Usaha keripik pisang, Matriks ini menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T.

Tabel. 4 Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usahak Keripik Pisang

IFE	EFE	
	Strength	Weaknes
	1. Harga produk yang terjangkau oleh konsumen 2. Lokasi yang strategis dekat dengan rumah warga 3. Bahan baku yang mudah didapatkan 4. Pelayanan yang baik dari karyawan	1. Penerimaan tenaga kerja yang bersifat internal (kekeluargaan) 2. Fasilitas tempat kerja yang kurang memadai 3. Teknolgi yang masih sederhana 4. Hanya mengandalkan satu produk 5. Ketergantungan bahan baku buah pisang
Opportunity		Strategi SO
a) Sasaran pembelian melalui via telepon	1. Dengan mempertahankan kualitas propduk keripik pisang dengan harga terjangkau yaitu, Rp5.000 (S1,O4)	1. Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial. (W4,O1)
b) Petunjuk lokasi rumah produksi yang mudah dicari oleh pembeli	2. Dengan meningkatkan kepercayaan konsumen. (O3,O4)	2. Mengoptimalkan kinerjaproduksi. (W4,O1)
c) Hubungan baik dengan pembeli		
d) Banyaknya konsumen membutuhkan cemilan keripik pisang		
Threats		Strategi WT
5 Ketatnya persaingan	1. Saluran distribusi yang pendek dapat meningkatkan ketatnya persaingan(S2,T1)	1. Persaingan antara pengusaha dan kurangnya keragaman produk karena sulitnya pendapatan bahan baku ketika musim penghujan sulit di dapatkan (W1,W4,T2)
6 Sulitnya pendapatan bahan baku ketika musim penghujan sulit di dapatkan		

Sumber: Data primer diolah,2021

Berdasarkan analisis diatas menunjukan bahwa Usaha dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kombinasi kedua faktor tersebut di tunjukan dalam maktriks hasil analisis SWOT sebagai berikut:

Strategi SO (Strenght-Opportunity), yang terdiri dari :

1. Dengan mempertahankan kualitas produk keripik pisang dengan harga terjangkau yaitu, Rp5.000
2. Dengan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Strategi ST (Strength-Threats), yang terdiri dari :

1. Saluran distribusi yang pendek dapat meningkatkan ketatnya persaingan

Strategi WO (Weakness-Opportunity), yang terdiri dari :

1. Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial.
2. Mengoptimalkan kinerja produksi.

Strategi WT (Weakness-Threats), yang terdiri dari :

1. Persaingan antara pengusaha dan kurangnya keragaman produk karena sulitnya pendapatan bahan baku ketika musim penghujan sulit di dapatkan.

PENUTUP (Kesimpulan)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi Strength-Opportunity yaitu memanfaatkan peluang yang ada dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh UD. Al-Barokah. Hasil diagram analisis SWOT terletak pada kuadran I dengan nilai (2.43, 2.23) salah satunya untuk meningkatkan volume penjualan produk yaitu memanfaatkan peluang meningkatnya minat atau permintaan konsumen terhadap produk keripik singkong dengan menambah volume produksi bisa karena bahan baku utama mudah didapatkan. Untuk mempertahankan agar konsumen tidak beralih maka bisa diantisipasi dengan adanya menerapkan dimana konsumen bisa membeli dengan harga eceran terendah serta memiliki saluran distribusi yang pendek sehingga harga yang diterima oleh konsumen tidak terlalu tinggi.

Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

- a) Perusahaan UD. Al-Barokah yang ada di Desa Bulangan Haji sebaiknya memperluas tempat produksi. Hal ini dilakukan meningkatkan kapasitas produksi keripik pisang agar bisa memproduksi lebih banyak.
- b) Menambah jenis keripik pisang, sehingga keripik pisang lebih banyak berinovasi varian rasa dan dapat menambah konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Amsyah, Zulkifli. Manajemen Sistem Informasi. Cetakan ke-4. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2013
- Anonima. 2010. Peluang Usaha Membuat Keripik Pisang. [Http://Binaukm. Com / 2010/04/Peluang-Usaha-Membuat-Keripik-Pisang/](http://Binaukm.Com/2010/04/Peluang-Usaha-Membuat-Keripik-Pisang/). Diakses Tanggal 5 Juni 2021 Pukul 21.00 Wib.
- Abdi, Rianse. 2009. Metodologi penelitian social dan ekonomi (teori dan aplikasi) bandung CV. ALFABETA
- Irwansyah Simin (2014) dengan judul "analisis nilai tambah buah pisang menjadi keripik pisang pada Industri Rumah Tangga Sofie di Kota Palu"
- Ida Bgs Eka Artika, dkk (2016), dengan judul "Analisis Nilai Tambah (ValueAdded) Buah Pisang menjadi Keripik Pisang di Kelurahan Babakan Kota Mataram".
- KBBI (2011) Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Balai Pustaka, Jakarta, 1989, Hlm. 964.
- Kusnandar, T. Mardikanto Dan A. Wibowo, 2010. Manajemen Usaha, Kajian Teori Dan Model Kelembagaan Usaha Skala Kecil Pedesaan. Cetakan 1. Surakarta. Uns Press.
- Nainggolan, Hotden Leonardo, Dan Jhondikson Aritonang. Judul Pengembangan Pertanian Berbasis Komoditi Unggulan Dalam Rangka Pembangunan Berkelanjutan (Studi Kasus Kabupaten Humbang Hasundutan). 2 Juni 2015
- Sugiyono. (2012) memahami penelitian kualitatif. Bandung: ALFABETA
- Kotler Philip, 2002, Manajemen Pemasaran, edisi Millenium, terjemahan Hendra Teguh, dan Ronny A. Rusli, Penerbit : Prenhallindo, Jakarta

- Rangkuti, Freddy.(2006). Analisis SWOT teknik membelah kasus bisnis.Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Soekartawi. 2001. Pengantar Usaha. Pt. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sofia Salsabila (2018) dengan judul "Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah pada Usaha Keripik pisang di Desa SungaiLangka Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesarawan.
- Sudjana, Strategi Pembelajaran, Falah Production, Bandung, 2011, Hlm. 5.