

## **Pengembangan Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian Berkerarifan Lokal**

**Junardi<sup>1</sup>, Angga Tritisari<sup>2</sup>, & Daud Perdana<sup>3</sup>**

<sup>1,2</sup>*Program Studi Agroindustri Pangan Jurusan Agribisnis*

<sup>3</sup>*Program Studi Teknik Mesin Pertanian Jurusan Teknik Mesin*

*Politeknik Negeri Sambas Jalan Raya Sejangkung-Sambas 79462*

*Alamat korespondensi. Email: arjunardi@gmail.com*

**Abstrak:** Industri rumah tangga merupakan salah satu kegiatan pemengolahan hasil pertanian baik produk jadi maupun produk setengah jadi. Industri rumah tangga juga merupakan suatu solusi yang dapat diandalkan mengingat semakin sulitnya untuk mendapatkan pekerjaan. Kabupaten Sambas yang berlokasi diperbatasan, jumlah penduduk tinggi dan mempunyai sumberdaya alam yang banyak berpotensi untuk pengembangannya. Tetapi, kenyataannya perkembangan tersebut masih belum maksimal. Oleh karena itu, sangat diperlukan strategi pengembangan dan implikasinya terhadap industri rumah tangga berbasis pengolahan produk pertanian. Proses perumusan strategi pengembangan ini akan dilakukan dengan metode *SWOT*, dan *AHP*. Hasil di lapangan didapatkan bahwa kekuatannya adalah memiliki jiwa wirausaha, bahan baku dan tenaga kerja tersedia. Kelemahannya adalah keterbatasan modal, rendah tingkat pendidikan dan penguasaan teknologi, minim sarana dan prasarana transportasi serta kurang informasi pasar, manajemen usaha, tidak ada pembukuan, belum memiliki kelembagaan dan musiman. Sedangkan faktor lingkungan eksternalnya adalah meningkatkan pendapatan dan perekonomian serta menciptakan lapangan usaha, jumlah penduduk, teknologi semakin modern, dan dukungan pemerintah sangat besar. Dari analisis *SWOT* menghasilkan: a) pelatihan wirausaha, b) pelatihan penggunaan teknologi tepat guna, c) pelatihan tata kelola keuangan dan manajemen usaha, d) memperkuat permodalan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing baik produk, e) pembangunan sarana dan prasarana transportasi, f) memperluas pasar, g) pelatihan diversifikasi produk (mengantisipasi perubahan harga bahan baku, cuaca, politik dan keamanan, g) efektivitas dan efisiensi waktu, h) kerjasama dengan lembaga lain. Dalam analisis *AHP* diperoleh prioritas untuk kriteria faktor adalah sumber daya manusia, aktor atau pelaku adalah pelaku usaha, kriteria tujuan adalah peningkatan SDM, dan prioritas alternatif strategi adalah pelatihan diversifikasi produk.

**Kata kunci:** *industri rumah tangga, peningkatan nilai tambah produk, peningkatan pendapatan*

Industri rumah tangga merupakan suatu kegiatan sebagian besar masyarakat Indonesia. Industri rumah tangga mempunyai jumlah unit usaha yang jauh lebih banyak dibandingkan kelompok usaha industri sedang dan industri besar dengan menyumbang sekitar 99,19%

dari keselu-ruhan usaha di sektor industri (Fatria dkk, 2017). Karena usaha ini dijadikan sebagai sumber mata pencaharian terutama dalam mengolah hasil pertanian menjadi produk, baik produk jadi maupun produk setengah jadi. Menurut Badan Pusat Statistik

(2005:4) dalam Fatria dkk (2017), industri rumah tangga adalah suatu kegiatan pengubahan barang dasar menjadi barang jadi atau setengah jadi, atau dari yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dengan maksud untuk dijual, dengan jumlah pekerja 1-4 orang. Industri rumah tangga juga merupakan suatu solusi yang dapat diandalkan mengingat semakin hari semakin sulit untuk mendapatkan pekerjaan. Hal ini dapat dilihat bahwa industri rumah tangga memiliki berbagai keunggulan karena dapat membantu menciptakan lapangan kerja, dapat memunculkan industri baru, memberikan nilai tambah dan memberikan tambahan pendapatan bagi pelakunya. Selain itu, industri rumah tangga memiliki tiga alasan penting yang mendasari keberadaannya. *Pertama*, adalah karena kinerja industri kecil dan rumah tangga cenderung lebih baik dalam rumah tangga memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar, menghasilkan tenaga kerja yang produktif. *Kedua*, sebagai bagian dari dinamikanya, industri kecil dan rumah tangga yang sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. *Ketiga*, karena sering diyakini bahwa industri kecil dan rumah tangga memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar (Fatria dkk, 2017).

Melalui industri rumah tangga juga dapat dijadikan alat ukur pertumbuhan ekonomi dalam kegiatan pembangunan di daerah. Karena diyakini bahwa dengan adanya industri rumah tangga akan memperlihatkan besar kecilnya tingkat konsumsi masyarakat. Sehingga, industri rumah tangga dapat dijadikan sebagai jalan penghubung antara masyarakat petani sebagai produsen dengan dunia usaha. Kabupaten Sambas merupakan salah satu

daerah yang letaknya diperbatasan, pertumbuhan penduduknya tinggi dan mempunyai sumberdaya alam yang banyak. Menurut BPS Kalimantan Barat (2015), jumlah penduduk Kabupaten Sambas menempati urutan ketiga terbesar setelah Kota Pontianak dan Kabupaten Kubu Raya yaitu berjumlah 519.887 jiwa. Dengan banyaknya jumlah penduduk, pada dasarnya potensi pengembangan industri rumah tangga juga akan semakin tinggi. Karena dengan ramainya jumlah penduduk, akan semakin besar pula jumlah calon konsumen. Tetapi, kenyataannya keberada-an industri rumah tangga belum juga bisa memberikan jaminan kesejahteraan pelakunya. dan bukan merupakan hal yang mustahil lambat laun akan mengalami pengurangan atau bahkan akan hilang keberadaannya seiring perjalanan waktu. Karena pada saat ini, perkembangan industri rumah tangga dirasakan masih belum maksimal. Oleh karena itu, sangat diperlukan suatu cara atau langkah-langkah pengembangan industri rumah tangga dan implikasinya terhadap perkembangan industri rumah tangga berbasis pengolahan produk pertanian demi peningkatan pendapatan dan perekonomian di Kabupaten Sambas.

## **METODE**

Penelitian ini dilakukan dengan mengidentifikasi industri rumah tangga produk olahan pertanian yang ada di Kabupaten Sambas. Data yang telah didapatkan dimasukkan ke dalam *Analytical Hierarchy Process (AHP)* untuk memecahkan masalah yang terukur maupun masalah-masalah yang memerlukan pendapat untuk penilaian. Sebelum data dianalisis dengan AHP terlebih dahulu untuk pengambilan keputusan akan mengkuantitaskan pendapat seseorang dalam skala tertentu dalam matriks SWOT. Selain itu analisa faktor internal (kekuatan dan

kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam merumuskan strategi pengembangan agroindustri akan memakai analisis SWOT untuk menentukan pilihan strategi yang paling utama dalam pengembangan tersebut.

Pengumpulan data dilakukan dengan cara pengumpulan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan wawancara kepada responden dengan alat bantu berupa kuesioner. Teknik yang digunakan dalam penentuan responden adalah dengan menggunakan metode purposive sampling, yaitu dengan memilih secara sengaja sampel yang akan diteliti. Responden yang dijadikan sampel adalah pemilik industri rumah tangga dan para ahli. Kriteria yang diberikan kepada pengusaha industri rumah tangga adalah mereka yang telah berusaha minimal dalam 1 (satu) tahun dengan jumlah responden sebanyak 100 responden. Responden tersebut berasal dari 7 (tujuh) kecamatan yang paling banyak jumlah penduduknya di Kabupaten Sambas. Sedangkan responden ahli terdiri dari unsur Bappeda, Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Kehutanan dan Perkebunan masing-masing 1 (satu) orang, dan akademisi 2 (dua) orang yang ada di Kabupaten Sambas.

Sedangkan data sekunder didapat dari penelusuran pustaka dan dokumen dari instansi yang terkait. Setelah data diperoleh terlebih dahulu ditentukan faktor internal dan eksternal yang terbagi dalam faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Setelah itu faktor-faktor tersebut dilakukan analisis situasi yang dirangkum dalam matriks Internal dan matriks eksternal (matriks IE) untuk mengidentifikasi baik situasi internal maupun eksternal dalam pengembangan usaha mikro. Setelah itu dilanjutkan dengan analisis

SWOT untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Model matriks untuk menganalisis SWOT seperti berikut ini:

**Strategi SO.** Strategi ini dilakukan untuk memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang dengan sebesar-besarnya.

**Strategi ST.** Strategi ini dilakukan untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang ada.

**Strategi WO.** Strategi ini dilaksanakan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

**Strategi WT.** Strategi kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha untuk meminimalkan kelemahan yang ada serta untuk menghindari ancaman.

AHP merupakan suatu metode analisis yang digunakan dalam pengambilan keputusan untuk memahami kondisi suatu sistem dan membantu melakukan prediksi dalam pengambilan keputusan. Adapun prinsip dasar yang digunakan dalam AHP adalah: Menggambar dan menguraikan secara hirarki, yaitu memecahkan persoalan menjadi unsur-unsur yang terpisah-pisah. Perbedaan prioritas dan sintesis, yaitu menentukan peringkat elemen-elemen menurut kepentingan relatifnya. Konsistensi logis, yaitu menjamin bahwa semua elemen yang dikelompokkan secara logis dan diperingkatkan secara konsisten dengan suatu kriteria yang logis.

## HASIL

**Gambaran Umum Kabupaten Sambas.** Menurut Badan Pusat Statistik Kabupaten Sambas pada tahun 2016 mengatakan bahwa Kabupaten Sambas terletak

di bagian utara propinsi Kalimantan Barat atau diantara 0°57'29,8" dan 2°04'53,1" Lintang Utara serta 108°54'17,0" dan 109°45'7,56" Bujur Timur. Apabila ditinjau secara administratif, batas wilayah Kabupaten Sambas adalah: Utara berbatasan dengan Serawak (Malaysia Timur) dan Laut Natuna. Selatan berbatasan dengan Kabupaten Bengkayang dan Kota Singkawang. Sebelah Barat berbatasan dengan Laut Natuna, dan bagian Timur dengan Serawak (Malaysia Timur) dan Kabupaten Bengkayang.

Luas daerah Kabupaten Sambas adalah 6395,70 km<sup>2</sup> atau sekitar 4,36% dari luas wilayah propinsi Kalimantan Barat. Pada tahun 2015 daerah pemerintahan di Kabupaten Sambas terbagi menjadi 19 kecamatan dan 193 desa. Kecamatan-kecamatan tersebut antara lain: Selakau, Selakau Timur, Pemangkat, Semparuk, Salatiga, Tebas, Tekarang, Sambas, Subah, Sebawi, Sajad, Jawai, Jawai Selatan, Teluk Keramat, Galing, Tangaran, Sejangkung, Sajingan Besar dan Paloh. Kecamatan terluas adalah kecamatan Sajingan Besar dengan luas 1.391,20 km<sup>2</sup> atau 21,75% dan yang terkecil adalah kecamatan Salatiga dengan luas 82,75 km<sup>2</sup> atau 1,29% dari luas wilayah kabupaten Sambas.

Mengenai tekstur tanah di Kabupaten Sambas sebagian besar daerah terdiri dari tanah alluvial dengan jumlah areal sebesar 230,63 ribu hektar atau sekitar 36,06 persen dari luas daerah sebesar 0,64 juta hektar. Tanah podsolid merah kuning sekitar 157,32 ribu hektar atau 24,60 persen yang terhampar hampir di seluruh kecamatan. Berdasarkan tekstur tanah tersebut, maka kabupaten Sambas cocok untuk ditanam serta dikembangkan tanaman pangan, perkebunan dan hortikultura. Sedangkan untuk curah hujan yang terjadi di Kabupaten Sambas sangat beragam menurut bulan dan letak stasiun pengamat. Tahun 2012 curah hujan tertinggi mencapai 3.409 milimeter atau rata-rata

284,08 milimeter per bulan yang terjadi di Kecamatan Sambas, sedangkan curah hujan terendah terjadi di kecamatan Jawai Selatan dengan rata-rata 71,25 milimeter per bulan. Jumlah hari hujan tertinggi terjadi di kecamatan Sejangkung mencapai 235 hari hujan atau rata-rata 20 hari hujan per bulan (BPS Kabupaten Sambas, 2016). Mengenai suhu udara rata-rata ditentukan oleh tinggi rendahnya wilayah dari permukaan laut dan jaraknya dari pantai. Suhu udara rata-rata berkisar antara 23,3 - 34,0°C. Suhu udara maksimum terjadi pada bulan Mei yaitu sebesar 34,00° C, sedangkan suhu minimum terjadi pada bulan Maret sebesar 23,3°C.

**Profil Industri Rumah Tangga;** Peran dari industri rumah tangga bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat dan peningkatan pendapatan asli daerah sangat penting, karena usaha ini sangat mudah untuk dilakukan. Usaha ini juga dapat dilakukan diberbagai kalangan usia, baik dari usia remaja sampai kalangan dewasa. Selain itu, dilakukan oleh jenis kelamin laki-laki dan perempuan dengan tingkat pendidikan didominasi oleh tamatan SD yaitu sebesar 35% dari total keseluruhan pengusaha yang menjadi responden. Setelah itu disusul oleh tamatan SMP berjumlah 21% dan bahkan ada responden yang tingkat pendidikannya tidak tamat SD. Jenis usaha yang dijalankan/diproduksi di 8 (delapan) daerah kecamatan yang menjadi sampel juga bermacam-macam, seperti: kopra, kue atau roti, tahu, bakso, kerupuk atau keripik, tempe, penggilingan tebu (es tebu), kopi bubuk, minyak kelapa, bubur, rumah makan, tape singkong, dan mie kuning.

Jenis alat yang digunakan juga beragam dan mudah untuk didapatkan atau dicari dipasaran dengan kisaran harga yang terjangkau oleh sipengusaha. Adapun jangka waktu usaha yang telah dijalankan relatif baru. Dari total responden yang menjadi target sebanyak 46% masih di bawah 3 (tiga) tahun

dan hanya 26% yang bisa bertahan sampai di atas 10 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan sangat rentan mengalami kebangkrutan dengan system pengelolaannya secara perorangan. Hal-hal bisa menyebabkan kebangkrutan tersebut salah satunya adalah sulitnya untuk mendapatkan bahan baku yang akan digunakan. Walaupun sebagian bahan baku ada dan diproduksi di daerah asal tapi ada juga yang tidak ada sama sekali. Kalaupun ada, tapi harganya mengalami kenaikan yang cukup memberatkan sipengusaha untuk tetap bertahan. Walaupun di satu sisi jumlah tenaga kerja dalam usaha mikro untuk berusaha tersedia tapi, jika harga bahan baku yang berlaku dipasaran fluktuatifnya sangat tinggi maka akan sangat mempengaruhi perkembangan usaha yang kemungkinan terburuknya adalah akan mengalami kebangkrutan. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan modal yang dimiliki, selain itu juga diakibatkan oleh belum menggunakan atau belum mendaftarkan system pelaporan keuangan sehingga modal yang dimiliki biasanya juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi sehari-hari. Yang pada akhirnya menyebabkan kontinuitas dan produktivitas produksi akan menurun serta berakibat pada jumlah barang yang akan dipasarkan juga akan menurun.

**Analisis Faktor Lingkungan;** Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal industri rumah tangga berbasis pengolahan produk pertanian di Kabupaten Sambas dalam bentuk faktor kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), serta faktor peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang berpengaruh terhadap pengembangan industri rumah tangga di Kabupaten Sambas. Pada hasil analisis akan ditetapkan posisi industri rumah tangga saat ini dengan menggunakan matriks IFE dan

EFE, kemudian akan dibuat perumusan strategi dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis faktor internal dan eksternal industri rumah tangga di Kabupaten Sambas akan diuraikan sebagai berikut.

#### **Analisis Faktor Lingkungan Internal.**

Analisis lingkungan internal bertujuan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi industri rumah tangga yang ada di Kabupaten Sambas. Kekuatan yang diidentifikasi terdiri dari jiwa wirausaha yang dimiliki, bahan baku tersedia dan tenaga kerja tersedia. Untuk memulai suatu usaha hal yang tidak kalah pentingnya adalah jiwa wirausaha dari sipengusaha tersebut.

Faktor ini merupakan salah satu faktor yang harus dimiliki, karena akan berpengaruh pada keberlanjutan suatu usaha yang dijalankan ketika mengalami kegagalan. Dengan adanya bahan baku dan tenaga kerja yang tersedia akan selalu memberikan kesempatan mencoba dan memulai usaha yang lain untuk dijalankan. Oleh karena itu, kekuatan ini harus selalu dipertahankan atau lebih ditingkatkan lagi demi perkembangan usaha yang ada di kabupaten Sambas.

Kelemahan yang dimiliki oleh usaha mikro yang ada di kabupaten sambas adalah keterbatasan modal yang dimiliki berakibat pada skala usaha yang dijalankan sangat kecil dan sulit untuk mengembangkannya. Hal ini bisa dipengaruhi oleh rendahnya tingkat pendidikan relatif (SDM rendah) yang dimiliki sehingga kreativitas dan penguasaan teknologi dalam berusaha juga akan rendah. Ditambah lagi dengan minimnya sarana dan prasarana transportasi yang ada dan kurangnya terhadap informasi pasar, manajemen usaha masih rendah, tidak ada pembukuan, belum memiliki kelem-bagaan dan musiman. Yang pada akhirnya akan sulit untuk meningkatkan nilai

tambah dan daya saing pada produk yang dihasilkan. Karena, jika pengusaha ingin meningkatkan nilai tambah dan daya saing pada produk salah satu cara harus dilakukan adalah dengan memperluas pasar dan menambah relasi atau kemitraan.

**Faktor Lingkungan Eksternal.** Pada dasarnya, semakin banyak usaha yang dijalankan oleh masyarakat, maka secara tidak langsung akan meningkatkan pendapatan, menciptakan lapangan usaha baru dan meningkatkan perekonomian. Apalagi ditambah dengan semakin banyaknya jumlah penduduk, teknologi yang ada semakin modern, dan dukungan yang diberikan oleh pemerintah sangat besar yang biasanya dalam bentuk regulasi untuk memberikan payung hukum kepada industri rumah tangga. Selain itu, dengan ada berbagai macam jenis perkreditan yang bisa diakses seperti kredit usaha rakyat (KUR). Peluang-peluang seperti ini harus benar-benar bisa dimanfaatkan oleh pengusaha mikro agar jika sewaktu-waktu terjadi perubahan harga dari bahan baku melonjak tajam, suasana keamanan dan politik perubahan cuaca yang semakin hari semakin kacau dan tidak menentu.

**Analisis Matriks IFE (*Internal Faktor Evaluation Matrix*).** Berdasarkan hasil perhitungan dalam matriks IFE pada tabel 1. menyatakan bahwa kekuatan terbesar yang dimiliki adalah tenaga kerja yang tersedia, kemudian disusul oleh memiliki jiwa kewirausahaan dan bahan baku. Sedangkan kelemahan terbesar ada pada skala usaha sangat kecil. Kemudian diikuti oleh Sarana dan prasarana transportasi yang kurang

mendukung, tingkat pendidikan relatif rendah (SDM rendah), modal yang terbatas, yang paling rendah adalah belum adanya pembukuan yang dilakukan oleh pengusaha.

**Analisis Matriks EFE (*External Faktor Evaluation Matrix*).** Berdasarkan hasil perhitungan dalam matriks EFE pada tabel 2. menyebutkan bahwa peluang terbesar yang dimiliki adalah dapat meningkatkan pendapatan bagi pelaku, yang kemudian diikuti oleh jumlah penduduk yang semakin banyak dengan nilai sebesar 0,420 dan 0,400. Hal ini, mengindikasikan bahwa dengan semakin banyaknya jumlah penduduk maka akan semakin banyak pula konsumennya. Yang pada akhirnya pendapatan bagi sipelaku usaha mikro juga akan semakin meningkat. Sedangkan ancaman terbesar yang kemungkinan bisa muncul sewaktu-waktu dan sebisa mungkin untuk diantisipasi keberadaannya adalah fluktuatifnya harga dari bahan baku dan produk olahan yang ada dengan nilai sebesar 0,214.

**Matriks IE.** Nilai IE (*Internal-Eksternal*) adalah merupakan nilai yang didapatkan dari penggabungan antara nilai IFE dan EFE. Berdasarkan hasil perhitungan dihasilkan bahwa nilai IFE Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian di kabupaten sambas adalah sebesar 1,976. Sedangkan nilai EFE dari Industri Rumah Tangga Berbasis Pengo-lahan Produk Pertanian di kabupaten sambas sebesar 2,746. Perpaduan dari kedua nilai tersebut menunjukkan bahwa strategi terletak pada sel VIII, yaitu strategi Diversifikasi, melalui pengembangan produk (inovasi

**Tabel 1. Matriks IFE Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian**

<b>Faktor Internal</b>	<b>bobot</b>	<b>rating</b>	<b>skor</b>
<b>Kekuatan</b>			
A. Memiliki jiwa kewirausahaan	0,074	3,40	0,251
B. Bahan baku tersedia	0,071	3,20	0,229
C. Tenaga kerja tersedia.	0,079	3,40	0,267
<b>Kelemahan</b>			

D. Modal terbatas.	0,062	2,00	0,124
E. Skala usaha sangat kecil	0,076	2,00	0,152
F. Tingkat pendidikan relatif rendah (SDM rendah)	0,064	2,00	0,129
G. Sarana dan prasarana transportasi yang kurang mendukung.	0,067	2,00	0,133
H. Penguasaan teknologi masih rendah	0,067	1,60	0,107
I. Kurangnya akses terhadap informasi pasar.	0,067	1,60	0,107
J. Nilai tambah produk masih kecil	0,064	1,80	0,116
K. Daya saing produk masih rendah.	0,074	1,20	0,089
L. Manajemen usaha masih rendah	0,055	1,20	0,066
M. Tidak ada pembukuan	0,035	1,00	0,035
N. Musiman	0,071	1,60	0,114
O. Belum memiliki kelembagaan	0,042	1,40	0,059
<b>Jumlah</b>			<b>1,976</b>

**Tabel 2. Matriks EFE Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian**

<b>Faktor Eksternal</b>	<b>bobot</b>	<b>rating</b>	<b>skor</b>
<b>peluang</b>			
A. Meningkatkan pendapatan.	0,117	3,60	0,420
B. Menciptakan lapangan usaha baru.	0,115	3,40	0,392
C. Perekonomian masyarakat semakin meningkat.	0,107	3,00	0,321
D. Jumlah penduduk semakin banyak.	0,111	3,60	0,400
E. Teknologi semakin modern.	0,111	3,00	0,333
F. Dukungan pemerintah sangat besar.	0,113	3,00	0,338
<b>ancaman</b>			
G. Fluktuasi harga bahan baku dan produk olahan	0,107	2,00	0,214
H. Politik dan keamanan.	0,111	1,40	0,156
I. Perubahan cuaca.	0,108	1,60	0,173
<b>Jumlah</b>			<b>2,746</b>

produk) dan pengembangan pasar. Artinya adalah pengusaha dituntut untuk melakukan produksi lebih banyak lagi jenis produk yang akan dijual yang berasal dari bahan baku yang sama. Selain itu, dituntut pula untuk

melakukan invasi pasar ke tempat-tempat yang lain yang tidak hanya dalam lingkup desa, tapi kecamatan atau bahkan kabupaten/kota yang lain. Tetapi, untuk melakukan itu semua harus ada peningkatan

### Gambar 1. Matriks IE

SDM nya baik dalam hal manajemen usaha maupun dalam hal pengelolaan keuangannya.

**Analisis SWOT.** Berdasarkan analisis SWOT didapatkan 4 (empat) jenis alternatif strategi yang dihasilkan, yaitu: **Strategi**

**Kekuatan dan Peluang (Strengths - Opportunities);** Mengadakan pelatihan berwirausaha, dan Mengadakan pelatihan penggunaan teknologi tepat guna.

**Strategi Kelemahan dan Peluang (*Weaknesses - Opportunities*).** Mengadakan pelatihan tata kelola keuangan dan manajemen usaha, Memperkuat permodalan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing baik produk, Pembangunan sarana dan prasarana transportasi dan Memperluas pasar.

**Strategi Kekuatan dan Ancaman (*Strengths - Threats*).** Mengadakan pelatihan diversifikasi produk (untuk mengantisipasi, dan Perubahan harga bahan baku, cuaca, politik dan keamanan.

**Strategi Kelemahan dan Ancaman (*Weaknesses - Threats*).** Meningkatkan

efektivitas dan efisiensi waktu, dan Meningkatkan kerjasama dengan lembaga lain yang terkait. Adapun mengenai tabel dari hasil SWOT dapat dilihat pada tabel 4.

**Analisis AHP.** Menurut Hubeis (2011) AHP adalah alat untuk pengambilan keputusan, yang dimulai dari tahapan dekomposisi masalah yang meliputi penentuan tujuan (goal) dan alternatif memilih prioritas. Dalam penentuan dekomposisi yang dilakukan adalah skenario pengembangan Industri Rumah Tangga dengan penentuan faktor antara lain: a) Sumber Daya Manusia; b) Modal; c) Pro-

**Tabel 4. Matriks SWOT**

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Internal	1. Memiliki jiwa kewirausahaan 2. Bahan baku tersedia 3. Tenaga kerja tersedia.	1. Modal terbatas. 2. Skala usaha sangat kecil 3. Tingkat pendidikan relatif rendah (SDM rendah) 4. Sarana dan prasarana transportasi yang kurang mendukung. 5. Penguasaan teknologi masih rendah 6. Kurangnya akses terhadap informasi pasar. 7. Nilai tambah produk masih kecil 8. Daya saing produk masih rendah. 9. Manajemen usaha masih rendah 10. Tidak ada pembukuan 11. Musiman 12. Belum memiliki kelembagaan
Faktor Eksternal		
2. Menciptakan lapangan usaha baru. 3. Perekonomian masyarakat semakin meningkat. 4. Jumlah	<p style="text-align: center;"><i>Strategi S-O</i></p> <p>a. <i>Mengadakan pelatihan berwirausaha (S1, S2, S3; O1, O2, O3, O4)</i></p> <p>b. <i>Mengadakan pelatihan</i></p>	<p style="text-align: center;"><i>Strategi W-O</i></p> <p>c. <i>Mengadakan pelatihan tata kelola keuangan dan manajemen usaha (W3, W5, W9, W10;</i></p>



<p>penduduk semakin banyak.</p> <p>5. Teknologi semakin modern.</p> <p>6. Dukungan pemerintah sangat besar.</p>	<p><i>penggunaan teknologi tepat guna.</i></p> <p>(S2, S3; O1,O2,O3,O4,O6)</p>	<p>O1,O2,O3,O5,O6)</p> <p>d. <i>Memperkuat permodalan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing baik produk</i></p> <p>(W1,W2,W5,W7,W8,W11; O2,O5,O6)</p> <p>e. <i>Pembangunan sarana dan prasarana transportasi</i></p> <p>(W4; O1,O3,O4,O6)</p> <p>f. <i>Memperluas pasar</i></p> <p>(W6,W11,W12; W4,O6)</p>
<p>Ancaman (T)</p> <p>1. Fluktuasi harga baku dan produk olahan</p> <p>2. Politik dan keamanan</p> <p>3. Perubahan cuaca.</p>	<p><i>Strategi S-T</i></p> <p>g. <i>Mengadakan pelatihan diversifikasi produk (untuk mengantisipasi perubahan harga bahan baku, cuaca, politik dan keamanan</i></p> <p>(S1,S2,S3;T1,T2,T3)</p>	<p><i>Strategi W-T</i></p> <p>h. <i>Meningkatkan efektivitas dan efisiensi waktu</i></p> <p>(W2,W3,W4,W8,W9,W11; T1,T2,T3)</p> <p>i. <i>Meningkatkan kerjasama dengan lembaga lain yang terkait</i></p> <p>(W2,W3, W11,W12; T1,T2,T3,T4)</p>

duk; d) Teknologi; dan e) Pasar. Sedangkan kriteria aktor (pelaku) dalam pengembangan Industri Rumah Tangga adalah: a) Pelaku usaha; b) Konsumen; c) Pemerintah Daerah; d) Lembaga Penelitian; dan e) Lembaga Keuangan. Adapun kriteria dari tujuan dalam skenario pengembangan Industri Rumah Tangga adalah: a) Peningkatan Sumber Daya Manusia; b) Peningkatan usaha; c) Penyerapan tenaga kerja; d) Peningkatan nilai tambah dan daya saing produk; e) Memperluas pasar. Sehingga menghasilkan kriteria alternatif untuk pengembangan usaha mikro, seperti: a) Pelatihan manajemen usaha; b) Pelatihan diversifikasi produk; c) Penerapan TTG; dan d) Berorientasi pasar. Dari berbagai macam

alternatif tersebut yang mendapatkan nilai tertinggi adalah dengan urutan Penerapan TTG, Pelatihan diversifikasi produk, Pelatihan manajemen usaha, Berorientasi pasar.

Dari Gambar 2. dapat dilihat bahwa di antara 5 (lima) faktor yang ada dalam skenario pengembangan Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian di Kabupaten Sambas yang memiliki nilai tertinggi dibandingkan dengan faktor-faktor lainnya adalah faktor Sumber Daya Manusia (SDM) dengan jumlah nilai sebesar 0,33, selanjutnya diikuti oleh faktor pengembangan produk dengan nilai 0,21. Ke-3 (tiga) adalah faktor modal sebesar 0,20, yang kemudian diikuti oleh

**Gambar 2. Prioritas Faktor**

perluasan pasar dengan nilai 0,14 dan diakhiri oleh penggunaan teknologi sebesar 0,12. Adapun tingkat *Consistency Ratio (CR)* yang didapatkan dari responden pakar adalah sebesar 0,15.

Dari Gambar 3. dapat dilihat bahwa di antara 5 (lima) aktor atau pelaku yang ada dalam skenario pengembangan Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian yang memiliki nilai tertinggi dibandingkan dengan faktor-faktor lainnya dari kriteria

aktor adalah pelaku usaha dengan jumlah nilai sebesar 0,33, selanjutnya diikuti oleh aktor konsumen dengan nilai sebesar 0,20. Kriteria aktor yang ke-3 (tiga) dan ke-4 (empat) dengan jumlah nilai yang sama yaitu sebesar 0,14 yaitu aktor lembaga penelitian dan lembaga keuangan, dan diakhiri oleh aktor dari pemerintah daerah dengan nilai sebesar 0,11. Adapun nilai *Consistency Ratio (CR)* dari responden pakar berjumlah 0,08.

### Gambar 3. Prioritas Aktor/pelaku

#### Gambar 4. Prioritas Tujuan

Dari Gambar 4. dapat dilihat bahwa di antara 5 (lima) tujuan yang ingin dicapai dalam skenario pengembangan Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian di Kabupaten Sambas yang memiliki nilai tertinggi adalah Peningkatan SDM dengan jumlah nilai sebesar 0,34, selanjutnya diikuti oleh Peningkatan usaha dengan nilai 0,19.

Adapun tujuan yang ke-3 (tiga) adalah Peningkatan nilai tambah dan daya saing produk dengan nilai 0,19, kemudian diikuti oleh memperluas pasar dengan jumlah nilai sebesar 0,15 dan diakhiri oleh Penyerapan tenaga kerja sebesar 0,1. Adapun nilai *Consistency Ratio (CR)* yang didapatkan adalah berjumlah 0,02.

#### Gambar 5. Prioritas Alternatif

Dari Gambar 5. dapat dilihat bahwa di antara 4 (empat) alternatif strategi yang ingin dicapai dalam skenario pengembangan Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian di Kabupaten Sambas yang memiliki nilai tertinggi adalah Pelatihan diversifikasi produk dengan jumlah nilai sebesar 0,32, selanjutnya diikuti oleh Pelatihan manajemen usaha dengan nilai 0,29. Adapun alternatif yang ke-3 (tiga) adalah berorientasi pasar dengan nilai 0,25, kemudian diakhiri oleh Penerapan teknologi tepat guna dengan jumlah nilai sebesar 0,14. Hasil dari penilaian semua prioritas seperti yang terlihat pada tabel 5. diketahui bahwa, faktor yang mempengaruhi perkembangan Pertanian di Kabupaten Sambas, dari kriteria faktor adalah Sumber

Daya Manusia. Dari kriteria aktor (pelaku) yang paling berperan adalah pelaku usaha. Sedangkan dari kriteria tujuan yang ingin dicapai adalah peningkatan Sumber Daya Manusia, dengan alternatif strategi yang diperlukan untuk pengembangannya adalah pelatihan diversifikasi produk.

**Implikasi Pengembangan Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian.** Strategi pengembangan Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian akan berimplikasi atau mempengaruhi berbagai aspek, seperti: **Aspek Teknis**; Adapun implikasinya adalah dengan rendahnya kualitas sumber daya manusia yang salah satunya diakibatkan

**Tabel 5. Prioritas faktor, aktor, tujuan dan alternatif strategi pengembangan Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian**

Prioritas faktor	Prioritas aktor	Prioritas tujuan	Prioritas strategi
<i>Consistency Ratio</i> = 0,15	<i>Consistency Ratio</i> = 0,08	<i>Consistency Ratio</i> = 0,02	<i>Consistency Ratio</i> = 0,13
<b>SDM</b> <b>0,33</b>	<b>Pelaku usaha</b> <b>0,40</b>	<b>Peningkatan SDM</b> <b>0,34</b>	Pelatihan manajemen usaha                    0,29
Modal                    0,20	Konsumen                    0,20	Peningkatan usaha                    0,19	<b>Pelatihan diversifikasi produk</b> <b>0,32</b>
Pengembangan Produk                    0,21	Pemda                    0,11	Penyerapan tenaga kerja                    0,14	Penerapan TTG                    0,14
Teknologi                    0,12	Lembaga Penelitian                    0,14	Peningkatan nilai tambah dan daya saing produk                    0,18	Berorientasi pasar                    0,25
Pasar                    0,14	Lembaga Keuangan                    0,14	Memperluas pasar                    0,15	

oleh rendahnya tingkat pendidikan yang dimiliki oleh masyarakat akan berpengaruh terhadap manajemen organisasi yang dijalankan seperti dalam hal perencanaan, pengendalian, pengelolaan keuangan, pemasaran dan pada proses produksi. Salah satu contoh adalah seperti rendahnya kreatifitas yang dimiliki dalam upaya mengembangkan produk (diversifikasi produk). Oleh karena itu, dalam upaya untuk meningkatkan pengetahuan baik secara formal maupun non-formal (melalui berbagai macam pelatihan) sangat penting untuk dilakukan untuk meningkatkan kualitas SDM untuk dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi, mengurangi tingkat kerusakan pada produk dan dapat meningkatkan mutu produk melalui teknologi yang digunakan, sehingga daya saing produk menjadi lebih tinggi. Oleh karena itu, keahlian SDM dalam manajemen suatu organisasi sangat penting untuk keberlanjutan usaha yang akan dijalankan.

Menurut David (2006) dan Hubeis (2011) fungsi manajemen terdiri dari lima

fungsi dasar, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pemotivasian, penunjukkan staf dan pengendalian. Perencanaan terdiri dari semua aktivitas manajerial yang berkaitan dengan persiapan mengenai masa depan. Pengorganisasian berkaitan dengan semua mutu manajerial yang menghasilkan struktur tugas dan hubungan wewenang. Fungsi pengorganisasian berkaitan dengan desain organisasi, spesialisasi pekerjaan dan analisis pekerjaan. Fungsi Pemotivasian berkaitan erat dengan kepemimpinan, komunikasi, kerjasama, delegasi wewenang, kepuasan pekerjaan, pemenuhan kebutuhan, perubahan organisasi, moral karyawan dan moral manajerial. Penunjukan staf berkaitan dengan pengelolaan sumber daya yaitu administrasi gaji dan upah, tunjangan karyawan, wawancara penerimaan, pelatihan dan pengembangan manajemen. pengendalian terdiri dari semua aktifitas manajerial yang diarahkan untuk memastikan hasil konsisten dengan yang direncanakan.

Faktor lain yang juga harus dimiliki dan dikuasai oleh pengusaha maupun karyawan yaitu tentang produksi/operasi. Karena dengan rendahnya kualitas SDM akan berpengaruh pada produk yang akan dihasilkan. Oleh karena itu, fungsi ini harus ada dalam suatu organisasi usaha yang dijalankan. Menurut David (2006) dan Hubeis (2011) manajemen produksi terdiri dari lima fungsi keputusan, yaitu proses, kapasitas, persediaan, tenaga kerja dan mutu.

Proses menyangkut desain dari sistem produksi fisik. Kapasitas menyangkut penetapan tingkat luaran maksimal untuk organisasi. Persediaan mencakup mengelola banyaknya bahan baku, barang setengah jadi dan barang jadi. Tenaga kerja berkenaan dengan mengelola tenaga kerja terampil, tidak terampil dan manajerial. Mutu bertujuan untuk memastikan bahwa barang dan jasa bermutu tinggi yang dihasilkan. Selain itu, diharapkan dengan peningkatan SDM yang dimiliki dapat mengakses informasi-informasi yang berkaitan dengan pemasaran produk.

Pemasaran menurut Hubeis (2011) merupakan proses menetapkan, mengantisipasi, menciptakan dan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan akan produk dan jasa, dimana keputusan mendasar yang harus dibuat untuk menentukan pemasaran yang tepat adalah keputusan dalam bauran pemasaran (seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaannya). Menurut David (2009) ada tujuh fungsi pemasaran (*functions of market*) pokok yaitu: **Analisis konsumen (*customer analysis*)**. Analisis konsumen merupakan pengamatan dan evaluasi kebutuhan, hasrat dan keinginan konsumen. Hal ini dilakukan dengan melibatkan pengadaan survei konsumen, penganalisaan informasi

Ada tiga langkah yang diperlukan untuk membuat analisis biaya-manfaat yaitu: 1) menghitung total biaya yang terkait dengan

konsumen, pengevaluasian strategi pemosisian pasar, pengembangan profil konsumen (memparkan karakteristik demografis dari konsumen) dan penentuan strategi segmentasi pasar.

**Penjualan produk/jasa;** Penjualan (*selling*) meliputi banyak aktivitas pemasaran seperti iklan, promosi penjualan, publisitas, penjualan perorangan, manajemen tenaga penjualan, hubungan konsumen dan hubungan *diller*.

**Perencanaan produk dan jasa (*produk and service planning*)**. Perencanaan produk dan jasa meliputi berbagai aktivitas seperti uji pemasaran, promosi produk dan merek, pemanfaatan garansi, pengemasan, penentuan pilihan produk, fitur produk, gaya produk, kualitas produk, penghapusan produk lama dan penyediaan layanan konsumen.

**Penetapan harga (*pricing*)**. Tindakan dalam penetapan harga sangat penting untuk dilakukan dalam rangka mempertahankan keberadaan produk dipasaran. Karena penetapan harga yang terlalu tinggi justru akan merugikan perusahaan di waktu yang akan datang.

**Distribusi.** Distribusi mencakup pergudangan, saluran-saluran distribusi, cakupan distribusi, lokasi atau wilayah penjualan, tingkat dan lokasi persediaan, kurir transportasi dan penjualan grosir.

**Riset pemasaran (*marketing research*)**. Riset pemasaran adalah pengumpulan, pencatatan dan penganalisaan data yang sistematis mengenai berbagai persoalan yang terkait dengan pemasaran barang dan jasa.

**Analisis peluang (*opportunity analysis*)**. Analisis peluang melibatkan penilaian atas biaya, manfaat dan resiko yang terkait dengan keputusan pemasaran.

suatu keputusan; 2) memperkirakan total manfaat dari keputusan tersebut; dan 3)

membandingkan total biaya dengan total manfaat.

**Aspek Non-teknis.** Bedirinya usaha diharapkan lebih dapat membantu meningkatkan perekonomian pelaku usaha mikro, jika ketersediaan bahan baku tetap terjaga kelestariannya, karena petani juga akan mendapatkan tambahan dari penjualannya. Oleh karena itu dengan adanya teknologi paling tidak akan dapat membantu masyarakat untuk meningkatkan nilai tambah pada produk. Tetapi pengembangan usaha mikro tidak akan dapat berjalan dengan baik apabila kebijakan yang dibuat oleh Pemda dan perpolitikan yang berkembang kurang mendukung untuk terciptanya usaha tersebut. Oleh karena itu kebijakan-kebijakan yang telah dibuat untuk pengembangan agroindustri harus diaplikasikan dengan sebaik-baiknya, karena menurut Hubeis (2011) kebijakan pemerintah yang berupa undang-undang baik di tingkat pusat, propinsi maupun kabupaten yang akan menentukan beroperasinya suatu perusahaan.

Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan memfasilitasi dan membangun kemitraan antara Industri Rumah Tangga yang ada dengan industri-industri yang lebih besar serta antara industri hulu (pertanian) dengan industri hilir (proses pengolahan). Tanpa adanya keterpaduan tersebut perkembangan usaha ini akan sulit untuk dicapai. Selain itu, apabila ditinjau dari aspek sosial, ekonomi, dan lingkungan adalah seperti berikut ini.

Dampak secara sosial biasanya adalah dalam bentuk tanggung jawab yang diberikan oleh pengusaha kepada masyarakat disekitarnya. Salah satu dampak yang langsung terlihat dengan jelas adalah dalam hal membuka kesempatan kerja. Selain itu, produk-produk hasil pertanian dapat dimaksimalkan pengolahannya yaitu dalam bentuk diversifikasi produk. Yaitu

memberikan nilai tambah yang lebih banyak lagi pada 1 (satu) jenis bahan baku. Semakin banyak bahan baku yang digunakan akan semakin banyak pula produk olahan yang dapat dihasilkan. Dengan demikian akan semakin ramai pula masyarakat yang akan terlibat dalam usaha tersebut. Oleh karena itu, usaha ini dapat memberikan *multiflyer effect* yang sangat besar masyarakat.

Ditinjau dari aspek ekonomi diharapkan dapat meningkatkan perekonomian tidak hanya bagi pelaku usaha mikro tapi juga kepada masyarakat lainnya seperti petani. Karena petani merupakan penyedia bahan baku yang digunakan oleh pengusaha Industri Rumah Tangga dalam mengolah produk. Dengan demikian akan terjalin kerjasama yang saling menguntungkan dan menciptakan suasana saling ketergantungan sehingga dapat bekerjasama dengan baik (symbiosis mutualisme).

Aspek lingkungan adalah mampu menciptakan lingkungan yang aman dan sehat dengan turut menyediakan sarana-sarana dalam menjaga lingkungan sekitar dan dapat mengelola limbah dan polusi dengan baik (Aryawan dkk, 2017). Oleh karena itu, dengan berkembangnya usaha mikro, diharapkan tetap menjaga dan melestarikan kondisi lingkungan agar bersih dan nyaman.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Pertama. Kekuatan yang dimiliki adalah jiwa wirausaha yang dimiliki, bahan baku tersedia dan tenaga kerja tersedia. Sedangkan kelemahannya adalah keterbatasan modal, rendahnya tingkat pendidikan, rendahnya penguasaan teknologi, minimnya sarana dan prasarana transportasi yang ada dan kurangnya terhadap informasi pasar, manajemen usaha masih rendah, tidak ada pembukuan, belum

memiliki kelembagaan dan musiman. Sedangkan faktor lingkungan eksternalnya adalah dapat meningkatkan pendapatan, menciptakan lapangan usaha baru, meningkatkan perekonomian, banyaknya jumlah penduduk, teknologi yang ada semakin modern, dan dukungan yang diberikan oleh pemerintah sangat besar.

Kedua. Nilai IE (Internal-Eksternal) yang dihasilkan yaitu strategi Diversifikasi, melalui pengembangan produk (inovasi produk) dan pengembangan pasar.

Ketiga. Hasil SWOT yang didapatkan adalah: a) Mengadakan pelatihan berwirausaha; b) Mengadakan pelatihan penggunaan teknologi tepat guna, c) Mengadakan pelatihan tata kelola keuangan dan manajemen usaha, d) Memperkuat permodalan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing baik produk, e) Pembangunan sarana dan prasarana transportasi, f) Memperluas pasar, g) Mengadakan pelatihan diversifikasi produk (untuk mengantisipasi perubahan harga bahan baku, cuaca, politik dan keamanan, g) Meningkatkan efektivitas dan efisiensi waktu, h) Meningkatkan kerjasama dengan lembaga lain yang terkait.

Keempat. Analisis AHP menghasilkan prioritas kriteria seperti dari kriteria faktor adalah sumber daya manusia, dari faktor pelaku atau aktor adalah pelaku usaha, dari kriteria tujuan adalah peningkatan SDM, dan dari kriteria alternatif strategi adalah pelatihan diversifikasi produk.

### **Saran**

Pertama. Pemerintah (Pemerintah Daerah Kabupaten Sambas) harus bertanggung jawab melalui peran aktif dalam pengembangan industri rumah tangga baik melalui legislasi dan regulasi, serta mendorong meningkatkan daya saing dan membantu memperkuat permodalan industri rumah tangga.

Kedua. Melalui pelatihan, lembaga keuangan, institusi teknis sampai penentu kebijakan harus meningkatkan kinerja untuk peningkatan kemampuan daya saing industri rumah tangga agar tujuan dan sasaran pengembangan industri rumah tangga yang diharapkan dapat tercapai.

Ketiga. Penelitian lebih lanjut dan lebih mendalam mengenai pengembangan industri rumah tangga secara umum perlu dilakukan sehingga dapat ditemukan strategi-strategi pengembangan industri rumah tangga yang tepat, aplikatif, ekonomis, bernilai sosial dengan pendekatan lingkungan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Aryawan, M., Rahyuda, IK., dan Ekawati, NW. 2017. Pengaruh Sektor Corporate Social Responsibility (Aspek Sosial, Ekonomi, dan Lingkungan) Terhadap Citra Perusahaan. E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 6, No. 2, 2017: 604-633, ISSN: 2302-8912. (diakses tanggal 9 Oktober 2017)
- David, F. R. 2004. Strategic Management. 6<sup>th</sup> Ed. New Jersey, USA: Prentice Hall Englewood Cliffs.
- David, F.R. 2006. Manajemen Strategi (Terjemahan). Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Fatria, M A., Jahrizal, Pailis, E A. 2017. Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga di Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha *Jamur Crispy* Industri Pengolahan Jamur Tiram). Jurnal JOM Fekon, Vol.4 No.1 (Februari) 2017.
- Hubeis, M. 2006. Pengantar Industri Kecil Menengah. Modul Kuliah, Program Magister Profesional Industri Kecil Menengah. Bogor: Sekolah pascasarjan, Institut Pertanian Bogor.

- Hubeis, M. 2009. Prospek Usaha Kecil Menengah dalam Wadah Inkubstor Bisnis. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Marimin. 2005. Teori dan Aplikasi Sistem Pakar dalam Teknologi Manajerial. Bogor: IPB-Press.
- Rangkuti, F. 2004. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis : Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi untuk Menghadapi Abad 21. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Soekartawi. 2005. Pengantar Agroindustri. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.