

**Strategy Development Business Of Gapoktan Sari Agung In Sedahan Jaya
Village At District Sukadana**

**Hery Medianto Kurniwan, Isfian Dwi Nugroho
Program Study Of Agribusiness Faculty of Agriculture,
Panca Bhakti University
Email: haemkaa@gmail.com**

The aim is to develop a strategy for developing a business development strategy for Gapoktan Sari Agung in Sedahan Jaya Village, Sukadana District. The data analysis used in this research is qualitative analysis, which explains the marketing strategy using SWOT analysis, namely by looking at the internal environment in the form of Strength and Weakness and the external environment in the form of Opportunity and Threat. The combination of internal and external factors is seen through the Quadrant Analysis of the TOWS Matrix comparing internal factors (Strength and Weakness) and external factors (Opportunity and Threat). The results showed the main strength of the Sari Agung Gapoktan members were all members of Gapoktan Sari Agung who worked on rice farming with a score of 0.022, while the main weakness factor of Sari Agung was that the rice production produced by the Sari Agung Gapoktan members was not continuous with a score of 0.021. . The main opportunity for Gapoktan Sari Agung is the demand for local (village) rice which tends to increase with a score of 0.026, while the main threat factor for Gapoktan Sari Agung is changes in people's tastes and purchasing power with a value of 0.022. Based on the Total Score Score of strengths, weaknesses, opportunities and threats are at $S = 0.022$, $W = 0.021$, $O = 0.026$ and $T = 0.022$. From this data, the quadrant coordinate point is obtained which is at $(S - W) = (0.022 - 0.021) = 0.001$, $(O - T) = (0.026 - 0.022) = 0,004$ to be precise in Kudaran I with the coordinate point (0.001: 0.022). From the marketing strategy map, Gapokatan Sari Agung in Sedahan Jaya Village is in Quadrant I. Quadrant I provides an overview regarding a very favorable situation because the Sari Agung Farmers Group Association (GPOKTAN) in Sedahan Jaya Village, Sukadana District has positive strengths and opportunities. so that they can take advantage of existing opportunities. The strategy that must be implemented is to support an aggressive growth policy (Growth Oriented Strategy).

Keywords : Strategy Development, Business, SWOT

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Hasil pertanian tanaman pangan di Kabupaten Kayong Utara, khususnya di Desa Sedahan Jaya merupakan komoditi yang sangat potensial untuk pemenuhan kebutuhan pangan dan gizi masyarakat. Padi sawah termasuk tanaman pangan yang tergolong tanaman sfdbhemusim atau tanaman muda yaitu tanaman yang biasanya berumur pendek kurang dari satu tahun dan hanya satu kali berproduksi (BPS Kabupaten Kayong Utara, 2019). Umur padi mulai dari benih sampai panen mencapai empat bulan petani harus menunggu sembari merawat tanamannya sedemikian rupa sesuai dengan anjuran teknologi yang direkomendasikan atau sesuai dengan teknologi yang mampu diserap atau mampu diterapkan petani. Setiap tanam tergantung varietasnya mempunyai kemampuan genetik tanaman yang diusahakan dalam penerapan teknologi yang mampu diterapkan mulai dari pengelolaan sampai panen. Disamping itu, perlu juga diperhatikan dan diperhitungkan akibat yang ditimbulkan oleh cuaca, ketersediaan air dan lainnya, karena faktor tersebut akan berdampak pada teknologi yang diterapkan dan sudah pasti berpengaruh terhadap hasil yang akan diterima (Daniel, 2002).

Keberadaan gapoktan merupakan jawaban atas berbagai peluang dan hambatan sesuai dengan lingkungan sosial, ekonomi, dan teknis membutuhkan suatu organisasi yang lebih besar dengan bergabungnya kelompok tani dalam satu wilayah (desa). Pembentukan gapoktan dilakukan dalam suatu musyawarah oleh kelompok tani bahwa mereka akan bergabung dalam gapoktan. Kontak tani mewakili kelompok tani untuk bermusyawarah dengan kelompok tani lain dalam satu wilayah untuk pembentukan gapoktan. Musyawarah ini juga membahas bentuk organisasi, pembentukan pengurus, masa bakti pengurus, hak dan kewajiban anggota dan hal-hal lain yang berkaitan dengan gapoktan.

Kegiatan PUPM bertujuan: (1) menyerap produk pertanian dengan harga yang layak dan menguntungkan petani khususnya bahan pangan pokok dan strategis; (2) mendukung stabilisasi pasokan dan harga pangan pokok dan strategis; dan (3) memberikan kemudahan akses konsumen/masyarakat terhadap bahan pangan pokok dan strategis dengan harga yang terjangkau dan wajar. Konsep pelaksanaan kegiatan PUPM melalui dukungan dana APBN melalui dana alokasi dana Bada Ketahanan Pangan Kementerian Pertanian dalam bentuk dana dekonsentrasi yang diberikan kepada- Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) yang melaksanakan urusan dibidang ketahanan pangan Provinsi. Dana yang dialokasikan tersebut disalurkan kepada Gapoktan/LUPM yang bergerak dibidang pangan dalam bentuk dana Bantuan Pemerintah untuk melakukan pembelian pangan pokok dan strategis dari petani/mitra dan selanjutnya memasok pangan pokok dan strategis tersebut kepada TTI untuk dijual kepada konsumen dengan harga yang layak. TTI yang dimaksud adalah pedagang yang menjadi mitra Gapoktan/LUPM yang bergerak dibidang pangan yang terikat melalui kerjasama antara kedua belah pihak.

Peningkatan harga komoditas pangan dapat berasal dari sisi produksi atau karena faktor kebijakan pemerintah seperti penetapan harga dasar (*floor*

price). Sementara peningkatan yang didorong oleh faktor distribusi bersifat variable, seperti panjangnya rantai jalur distribusi, hambatan transportasi dan perilaku pedagang dalam menetapkan margin keuntungan, aksi spekulasi maupun kompetisi antar pedagang. Tingginya volatilitas harga komoditas yang terjadi selama ini mengindikasikan bahwa faktor distribusi sangat berpengaruh.

B. Masalah Penelitian

Dari latar belakang yang dikemukakan, maka permasalahan yang menjadi fokus penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk membuat strategi strategi pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana

BAB II KERANGKA PEMIKIRAN

A. Tinjauan Pustaka

1. Program Pengembangan Usaha Pangan Masyarakat (PUPM)

Pengembangan Usaha Pangan Masyarakat yang selanjutnya disingkat PUPM merupakan salah satu sub kegiatan prioritas. Stabilisasi pasokan dan harga pangan pada Program peningkatan diversifikasi dan ketahanan pangan masyarakat. Pengembangan Usaha Pangan Masyarakat (PUPM) merupakan Program yang dijalankan oleh Badan Ketahanan Pangan bidang distribusi pangan terkait tugas dan wewenang bidang tersebut adalah sebagai fasilitator yang menjembatani antara Pemerintah dan masyarakat dalam hal pemasaran atau pemerataan pangan (Badan Ketahanan Pangan, 2016).

2. Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan)

Pemberdayaan Gapoktan adalah upaya untuk menciptakan, meningkatkan kapasitas dan kemandirian Gapoktan secara partisipatif agar mereka :

- a. Mampu menemukan permasalahan yang terkait dalam penyediaan pangan di saat menghadapi musim paceklik dan pendistribusian atau pemasaran serta pengolahan hasil produksi petani.
- b. Mencari, merumuskan, dan memutuskan cara yang cepat dan tepat bagi anggotanya terhadap persoalan ketidakstabilan harga di tingkat petani, pemasaran hasil produksi petani, dan rendahnya ketersediaan pangan disaat paceklik.

3. Analisis SWOT

Matriks analisis SWOT merupakan alat analisis yang penting untuk mengembangkan empat jenis strategi kombinasi. Hasil kombinasi dari keempat faktor tersebut adalah strategi kekuatan dan peluang (SO strategis), strategi kelemahan dan peluang (WO strategis), strategi kekuatan dan ancaman (ST strategis) dan strategi kelemahan dan ancaman (WT strategis).

Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan.

B. Kerangka Konsep

Di Kecamatan Sukadana terdapat beberapa Gapoktan, salah satunya diantaranya adalah Gapoktan Sari Agung yang ada di Desa Sedahan Jaya. Gapoktan Sari Agung dalam melaksanakan kegiatan usahanya sudah seharusnya mempertimbangan usaha yang dilakukannya berdasarkan pada faktor-faktor penerimaan (*benefit*), biaya-biaya (*cost*) dan investasi (*capital*) serta faktor lainnya yang dapat mempengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung seperti iklim, teknologi maupun informasi pasar. Bila sudah diketahui faktor-faktor tersebut, maka harus dapat dikaji dan direncanakan dengan jelas mengenai besar dan keuntungan yang akan dicapai. Selain hal-hal tersebut di atas maka Gapoktan Sari Agung hendaknya dapat mengkaji faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, dan ancaman bagi Gapoktan Sari Agung.

Berkenaan dengan uraian tersebut di atas maka kegiatan pengembangan usaha yang dilakukan oleh Gapoktan Sari Agung harus dapat menentukan strategi pengembangan usahanya Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana. Hal ini karena para pelaku usahanya tentunya memiliki berbagai keterbatasan-keterbatasan di dalam menjalankan usahanya. Oleh karena itu dari keadaan yang ada sekarang ini khususnya pada Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan apakah akan memiliki kemampuan berproduksi yang semakin meningkat atau menurun dimasa-masa mendatang yang akan sangat terkait dengan kemampuan pemasaran tandan buah segar yang dihasilkannya. Jadi perlu dilakukan analisis yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha oleh Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Kecamatan Sukadana.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Sukadana Desa Sedahan Jaya tepatnya pada Gabungan Kelompok Tani (GPOKTAN) Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana. Waktu penelitian dilakukan selama 3 (tiga) bulan yaitu pada bulan April – Juni 2020, terhitung sejak pengumpulan data hingga selesai.

B. Bahan Dan Alat

Bahan dan alat yang digunakan dalam rencana penelitian ini antara lain checklist data melalui kuisioner, alat tulis, kalkulator dan alat bantu lainnya yang dianggap perlu.

C. Bentuk Penelitian

Untuk mengarahkan penelitian yang dilaksanakan perlu prosedur pemecahan masalah penelitian dengan suatu metode. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode deskriptif.

D. Metode dan Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam pelaksanaan penelitian ini adalah dengan study lapang dan study pustaka. Dalam Study Lapang ini data-data yang diperlukan diperoleh dari data

E. Variabel Pengamatan

Pada penelitian ini variabel yang diamati adalah kekuatan, peluang, ancaman, dan kelemahan yang ada pada Gabungan Kelompok Tani (GPOKTAN) Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana. Untuk memperoleh faktor kunci keberhasilan strategi pemasaran yang dapat dijadikan penentu dalam pengambilan kebijakan diidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang diperkirakan akan berpengaruh terhadap pencapaian tujuan dan sasaran yang diinginkan. Faktor internal yang terdapat dalam organisasi dapat berupa kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weaknesses*), sedangkan faktor eksternal yang berasal dari luar organisasi berupa peluang (*opportunities*) dan dapat berupa ancaman (*threats*).

F. Populasi dan Sampel

Menurut Sudjana (2003) populasi adalah keseluruhan objek penelitian yang mempunyai karakteristik tertentu yang menjadi sumber data penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah Gabungan Kelompok Tani (GPOKTAN) Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana. Menurut Hadari (2000) sampel adalah bagian dari populasi yang menjadi sumber data yang sebenarnya dalam suatu penelitian. Sampel penelitian adalah Gabungan Kelompok Tani (GPOKTAN) Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana.

G. Pengolahan Dan Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan di dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif, yakni menjelaskan strategi pemasaran dengan menggunakan Analisis SWOT, yaitu dengan melihat lingkungan internal yang berupa *Strenght* dan *Weakness* serta lingkungan eksternal yang berupa *Opportunity* dan *Threat*. Kombinasi faktor internal dan eksternal dilihat melalui Analisis Kuadran *TOWS Matrix* membandingkan antara faktor internal (*Strength and Weakness*) dan faktor eksternal (*Opportunity and Threat*) yang dihadapi dunia bisnis. Untuk lebih jelasnya, berikut dapat dilihat Gambar 1.

Gambar 1
Analisis Kuadran TOWS Matrix

Weakness	III. Mendukung Strategi Stabilisasi/ Rasionalisasi	I. Mendukung Strategi Agresif
	IV. Mendukung Strategi Defensif/Survival	II. Mendukung Strategi Diversifikasi
	Threat	Strength

Sumber : Rangkuti (2001)

Setelah menentukan kuadrannya, dan untuk mengetahui lebih mendalam mengenai situasi yang ada dan menentukan alternatif pilihan strategi yang akan diterapkan selanjutnya akan dianalisa dengan menggunakan *matrik TOWS* (*Threat, Opportunities, Weakness, Strength*). Menurut David (2002) Matrix TOWS merupakan "alat pencocokan yang penting yang membantu manajer mengembangkan empat tipe strategi : Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Strategi WT". Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 2 (Rangkuti (2001).

Gambar 2
Matrix TOWS

	STRENGTH (S) Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	WEAKNESS (W) Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
OPPORTUNITY (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREAT (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti (2001)

BAB IV HASIL PENELITIAN

Dari hasil pengumpulan data penelitian maka dilakukan analisis berdasarkan analisis Matriks IFE guna penentuan strategi pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Jaya. Matriks *internal factor evaluaton* (IFE) diperoleh berdasarkan hasil identifikasi faktor-faktor strategis internal

pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Jaya yang merupakan kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Hasil identifikasi faktor-faktor strategis internal diperoleh 12 faktor kekuatan dan 9 faktor kelemahan. Faktor-faktor kekuatan dan kelemahan tersebut kemudian diberi bobot dan rating oleh esponden dan dikonfirmasi oleh responden yang mempunyai apabslitas dan kapasitas (Kepala Dinas dan PPL), hasil pembobotan dan pemberian rating pada faktor-faktor strategis internal yang telah diperingkatkan menurut bobot dan pengaruhnya. Berdasarkan hasil pembobotan IFE diketahui bahwa total skor untuk faktor-faktor strategis internal sebesar 0,185. Menunjukan bahwa kekuatan utama pada Gapoktan Sari Agung adalah seluruh anggota Gapoktan Sari Agung yang mengusahakan usahatani tanaman padi dengan nilai skor sebesar 0,022. Sedangkan faktor kelemahan utama Gapoktan Sari Agung adalah Produksi beras yang dihasilkan olah anggota Gapoktan Sari Agung belum kontinyu dengan nilai skor sebesar 0,021. Berdasarkan hasil pembobotan EFE dapat diketahui bahwa total skor untuk faktor-faktor strategis eksternal internal sebesar 0,221. Menunjukan bahwa peluang utama pada Gapoktan Sari Agung adalah permintaan beras lokal (kampung) yang cenderung meningkat dengan nilai skor sebesar 0,026. Sedangkan faktor ancaman utama Gapoktan Sari Agung adalah perubahan selera dan daya beli masyarakat dengan nilai yakni 0,022. Dari hasil analisis sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 1 dan Tabel 2, hasil penilaian faktor internal dan eksternal dapat dipergunakan sebagai acuan atau dasar pengambilan keputusan dalam pemilihan faktor kunci keberhasilan dan peta posisi kekuatan di dalam penentuan strategi pengembangan usha Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana. Penentu Faktor Kunci Keberhasian (FKK) di dasarkan pada skor terbesar dari *strenghts*, *weaknesses*, *opporrtunities*, dan *threats*, seperti tertuang pada Tabel 1.

Tabel 1
Penentuan Faktor Kunci Keberhasilan

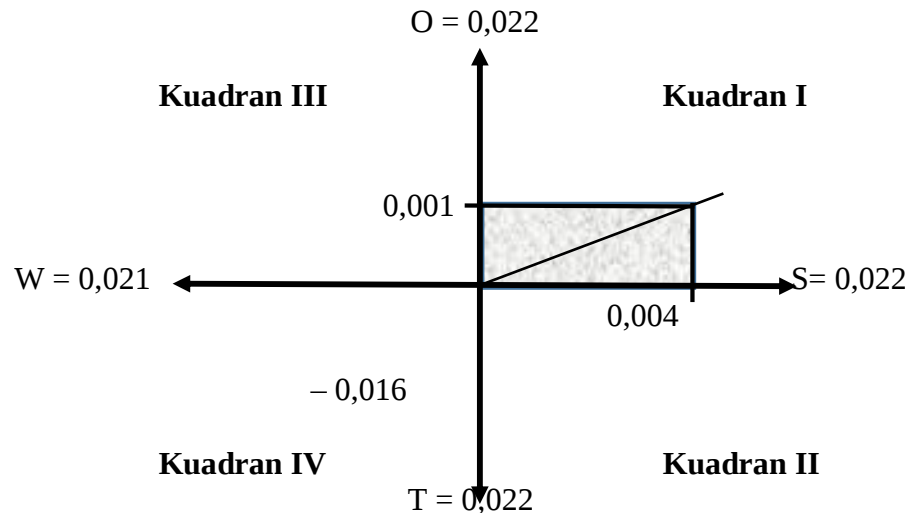
FAKTOR INTERNAL	
Strenghts	Weaknesses
Seluruh anggota Gapoktan Sari Agung yang mengusahakan usahatani tanaman padi	Produksi beras yang dihasilkan olah anggota Gapoktan Sari Agung belum kontinyu
FAKTOR EKSTERNAL	
Opportunities	Threats
Permintaan beras lokal (kampung) yang cenderung meningkat	Perubahan selera dan daya beli masyarakat

Sumber : Pengolahan Data, 2020

Berdasarkan Total Nilai Skor dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman berada pada $S = 0,022$, $W = 0,021$, $O = 0,026$ dan $T = 0,022$. Dari data ini maka diperoleh titik kordinat kwadran yakni berada pada $(S - W) = (0,022 -$

$0,021) = 0,001$, $(O - T) = (0,026 - 0,022) = 0,004$ tepatnya di Kudaran I dengan titik koordinat $(0,001 : 0,022)$.

Gambar 3
Peta Posisi Strategi Pengembangan Usaha Gapoktan Sari Agung



Dari peta strategi pemasaran tersebut maka Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Jaya berada pada Kuadran I. Pada Kuadran I memberikan gambaran berkenaan dengan situasi yang sangat menguntungkan karena Gabungan Kelompok Tani (GPOKTAN) Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana memiliki kekuatan yang positif dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus dijalankan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Selain strategi diatas maka ada beberapa alternatif strategi pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung adalah strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan pasar, strategi pengembangan produk dan strategi diversifikasi produk. Alternatif strategi tersebut yang cocok dilakukan oleh pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung adalah Strategi Penetrasi Pasar (*Market Penetration Strategy*). Strategi Penetrasi Pasar yaitu suatu strategi yang dilakukan dengan mencari pangsa pasar yang lebih besar untuk produk atau jasa yang sudah ada sekarang lewat usaha pemasaran yang lebih gencar. Untuk menerapkan Strategi Penetrasi Pasar (*Market Penetration Strategy*), maka pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung harus memperhatikan pedoman untuk mengetahui situasi yang tepat sehingga penerapan strategi tersebut berjalan efektif, adapun pedoman tersebut seperti : bila pasar saat ini belum jenuh dengan produk atau jasa tertentu, bila tingkat penggunaan dari pelanggan yang sudah ada dapat ditingkatkan secara signifikan, bila pangsa pasar pesaing utama menurun sedangkan penjualan industri total naik, bila korelasi antara tingkat penjualan dan pengeluaran pemasaran selama ini tinggi, bila skala ekonomis meningkat menyediakan keunggulan bersaing yang besar.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat disampaikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Total skor untuk faktor-faktor strategis internal sebesar 0,185
2. Kekuatan utama pada Gapoktan Sari Agung adalah seluruh anggota Gapoktan Sari Agung yang mengusahakan usahatani tanaman padi dengan nilai skor sebesar 0,022, sedangkan faktor kelemahan utama Gapoktan Sari Agung adalah Produksi beras yang dihasilkan oleh anggota Gapoktan Sari Agung belum kontinyu dengan nilai skor sebesar 0,021.
3. Total skor untuk faktor-faktor strategis eksternal internal sebesar 0,221.
4. Peluang utama pada Gapoktan Sari Agung adalah permintaan beras lokal (kampung) yang cenderung meningkat dengan nilai skor sebesar 0,026, sedangkan faktor ancaman utama Gapoktan Sari Agung adalah perubahan selera dan daya beli masyarakat dengan nilai yakni 0,022.
5. Berdasarkan Total Nilai Skor dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman berada pada $S = 0,022$, $W = 0,021$, $O = 0,026$ dan $T = 0,022$. Dari data ini maka diperoleh titik koordinat kwadran yakni berada pada $(S - W) = (0,022 - 0,021) = 0,001$, $(O - T) = (0,026 - 0,022) = 0,004$ tepatnya di Kudaran I dengan titik koordinat $(0,001 : 0,022)$.
6. Dari peta strategi pemasaran tersebut maka Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Jaya berada pada Kuadran I. Pada Kuadran I memberikan gambaran berkenaan dengan situasi yang sangat menguntungkan karena Gabungan Kelompok Tani (GPOKTAN) Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana memiliki kekuatan yang positif dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus dijalankan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

B. Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan tersebut di atas maka penulis menyampaikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis strategi pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung diharapkan dapat benar-benar memberdayakan berbagai macam kekuatan sehingga pengembangan usaha Gapoktan dapat dilakukan dengan benar.
2. Gapoktan Sari Agung di dalam pengembangan usahanya tentunya dihadapkan pada peluang pasar yang besar dan juga dihadapkan pada kelemahan yang ada secara internal, oleh karena itu disarankan pada Gapoktan Sari Agung hendaknya bisa memanfaatkan peluang pasar yang ada sehingga dapat membantu pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung.
3. Gapoktan Sari Agung juga diharapkan dapat menghadapi berbagai macam ancaman usaha yang mungkin menjadi kendala dengan menggunakan berbagai macam kekuatan yang ada secara internal dari Gapoktan Sari Agung.
4. Hendaknya dapat dilakukan penelitian lebih lanjut, terutama yang dihubungkan dengan pengembangan usaha Gapoktan Sari Agung di Desa Sedahan Jaya Kecamatan Sukadana.

DAFTAR PUSTAKA

- Azziano, Zulkifli. 2011. Pengantar Tataniaga Pertanian. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor, Bogor
- Agustinus Sri Wahyudi. 2006. Manajemen Strategik : Pengantar Proses Berfikir Strategik. Binapura Kasara. Jakarta.
- Ken Suratiah. 2011. Ilmu Pengolahan usaha. Penebar Swadaya. Jakarta
- Hanafiah dan Saefudin. 1986. Tataniaga Hasil Pertanian. Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- Hadari Nawawi. 2000. Metodologi Penelitian Bidang Sosial. Yogyakarta, Gajahmada University Press.
- Hamim, Alhusni Duki. 2009. Tataniaga Pertanian Kursus Singkat Managemen Agribisnis Pertanian di Kampuis Universitas Lampung . Palembang.
- Husein,Umar,SE.,MM.,MBA. 2008. Metodologi Penelitian Aplikasi Dalam Pemasaran. Cetakan kedua, Penerbit PT.Gramedia Pustaka Utama Jakarta
- Koteler, Philip and Gary Armstrong. 2007. Principle Of Marketing. Alih Bahasa : Drs. Alexander Sudiro.
- Mubyarto. 2001. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES, Jakarta.
- Michael E. Porter. 2007. Strategi Bersaingh : Teknik Manganalisis Industri Dan Pesaing. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Michael A. Hitt, R. Duane Ireland, Robert E. Hoskinson. 2009. Manajemen Strategis, Menyongsong Era Persaingan Dan Globalisasi. Alih Bahasa Arman Hediyanto.
- Rangkuti, Freddy. 2001. Measuring Customer Satisfaction, Penerbit PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- RA. Supriyono. 2008. Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis. Penerbit BPFE Yogyakarta.
- Stanton, William J. 2004. Prinsip Pemasaran. Penrbit Eralangga. Jakarta.
- Soekartawi. 2002. Prinsip Dasar Manajement Hasil-Hasil Pertanian, Tiori Dan Aplikasinya, Edisi Revisi. Rajawali Press, Jakarta.