

ANALISIS NILAI TAMBAH PADA RANTAI PEMASARAN RUMPUT LAUT (*Eucheuma spinosum*) DI DESA NAIN KECAMATAN WORU KABUPATEN MINAHASA UTARA

Regina Panigoro¹; Siti Suhaeni²; Lexy K. Rarung²

¹Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Sam Ratulangi Manado

²Staff Pengajar Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Sam Ratulangi Manado

Koresponden email: reginapanigoro@yahoo.co.id

Abstract

The purpose of this study, namely: 1) to find out the number of seaweed marketing chains and 2) and analyze the value added of the seaweed marketing chains in Nain Village. The basic research used is a survey method. The population in this study are seaweed farmers and traders who are in the seaweed marketing chain in Nain Village. Data collection techniques using sampling and methods by accidental sampling for farmers and census for traders. The data collected consists of primary data and secondary data. The results of the study there are two seaweed marketing chains in Nain Village. Chain 1: Cultivators – Collecting Traders – Company, and Chain 2: Cultivators – Company. The analysis results value added in the two marketing chains is same, namely Rp.5.445/kg but the first chain enjoyed by producers or cultivators. In the first marketing chain there is a marketing margin Rp. 1.000/ kg and this is enjoyed by the collectors while in the second marketing chain the marketing margin is zero, so the second marketing chain is better than the first marketing chain.

Keywords: Value Added, Marketing Chain, Seaweed, Nain Village

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini, yaitu: 1) mengetahui berapa macam rantai pemasaran rumput laut dan 2) menganalisis nilai tambah pada rantai pemasaran di Desa Nain. Dasar penelitian yang digunakan adalah survey. Populasi dalam penelitian ini adalah pembudidaya rumput laut dan pedagang yang berada dalam rantai pemasaran rumput laut di Desa Nain. Teknik pengambilan data menggunakan sampling dengan cara accidental sampling untuk pembudidaya dan sensus untuk pedagang. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. Hasil penelitian terdapat dua rantai pemasaran rumput laut di Desa Nain. Rantai 1: Pembudidaya – Pedagang Pengumpul – Perusahaan dan rantai 2: Pembudidaya – Perusahaan. Hasil analisis diperoleh nilai tambah pada kedua rantai pemasaran itu sama yaitu Rp. 5.445/kg namun pada rantai pemasaran pertama dinikmati oleh produsen atau pembudidaya. Pada rantai pemasaran pertama terdapat margin pemasaran sebesar Rp. 1.000/kg dan ini dinikmati oleh pedagang pengumpul sedangkan pada rantai pemasaran kedua margin pemasarannya sama dengan nol, jadi rantai pemasaran kedua lebih bagus dari rantai pemasaran yang pertama.

Kata Kunci : Nilai Tambah, Rantai Pemasaran, Rumput Laut, Desa Nain

PENDAHULUAN

Pengembangan budidaya rumput laut di Indonesia dirintis sejak tahun 1980-an dalam upaya merubah kebiasaan penduduk pesisir dari pengambilan sumberdaya alam ke arah budidaya rumput laut yang ramah lingkungan. Usaha budidaya rumput laut ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat pembudidaya juga dapat digunakan untuk mempertahankan kelestarian lingkungan perairan pantai (Ditjendkan Budidaya 2004).

Rumput laut sangat banyak manfaatnya, baik melalui pengolahan sederhana yang langsung dapat dikonsumsi maupun melalui pengolahan yang lebih kompleks, seperti produk farmasi, kosmetik, dan pangan, serta produk lainnya. Upaya mengembangkan budidaya rumput laut perlu dilakukan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitasnya, khususnya dalam rangka memenuhi permintaan industri.

Desa Nain merupakan penghasil rumput laut terbesar di Sulawesi Utara sehingga diharapkan pengelolaannya lebih dioptimalkan. Apalagi Sulawesi Utara, khususnya Kabupaten Minahasa Utara ditetapkan sebagai salah satu dari 12 klaster rumput laut di Indonesia (Ngangi, 2012), selain Sulawesi Utara ada beberapa daerah juga yang

termasuk dalam 12 klaster rumput laut yaitu Jawa timur, Gorontalo, Sulawesi Selatan, Dompu Nusa Tenggara Barat, dan masih banyak lagi.

Hasil produksi rumput laut pembudidaya di Desa Nain setelah dijemur akan segera dipasarkan. Dari setiap aktivitas yang terjadi akan membentuk suatu rantai nilai, yaitu rantai aktivitas yang mengubah input menjadi output yang bernilai bagi pelanggan. Nilai bagi pelanggan berasal dari tiga sumber dasar yaitu aktivitas yang membedakan produk, aktivitas yang menurunkan biaya produk, dan aktivitas yang dapat segera memenuhi kebutuhan pelanggan (Pearce dan Robinson, 2008).

Berdasarkan uraian di atas maka suatu kajian nilai tambah sangat dibutuhkan untuk melihat hubungan antara pelaku pemasaran produk rumput laut. Dengan tersedianya gambaran yang jelas mengenai nilai tambah maka akan dapat dilakukan beberapa upaya untuk memperbaiki sistem pemasaran rumput laut sehingga dapat terjadi distribusi nilai tambah yang lebih adil dalam pemasaran rumput laut.

TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui berapa macam rantai pemasaran rumput laut di Desa Nain, Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara.
2. Menganalisis nilai tambah pada rantai pemasaran di Desa Nain, Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara.

METODE PENELITIAN

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Metode survei adalah suatu pengamatan atau penyelidikan yang kritis untuk mendapatkan keterangan yang baik terhadap suatu persoalan tertentu di dalam daerah atau lokasi tertentu yang dipolakan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi. Populasi dalam penelitian ini terdiri dari tiga kelompok, yaitu pembudidaya rumput laut, pedagang dan pengolah. Pembudiaya rumput laut membudidayakan dua jenis rumput laut yaitu *Eucheuma spinosum* & *Eucheuma cottoni*, tetapi dalam penelitian ini dibatasi hanya pembudidaya yang membudidayakan *Eucheuma spinosum*. Pengambilan data menggunakan metode sampling untuk pembudidaya, yaitu mengambil sebagian dari populasi untuk dijadikan sampel, karena pembudidaya yang ada di Desa Nain melakukan cara budidaya dengan cara yang relatif sama atau homogen maka sampel yang diambil ditentukan 20 orang pembudidaya. Pengambilan Sampel dilakukan dengan cara accidental sampling yaitu menentukan 20 orang pertama yang ditemui dan mau diwawancarai maka dialah yang dijadikan sampel. Sedangkan pedagang dan pengolah diambil secara sensus. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data Primer diperoleh berdasarkan hasil pengamatan langsung dan wawancara yang dilakukan terhadap responden. Wawancara yang dilakukan dipandu dengan kuesioner agar tidak menyimpang dari tujuan penelitian ini. Adapun data sekunder diperoleh dari bahan bacaan yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan serta mengutip data dari laporan-laporan yang ada di Desa Nain. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan analisis deskriptif kualitatif. Data yang telah dianalisis kemudian diinterpretasikan dengan pertimbangan-pertimbangan logika yang menggunakan kalimat penulis yang sistematis dengan mengacu pada referensi yang berkaitan dengan hasil-hasil penelitian, dan juga arahan dari pembimbing (Fathoni, 2006). Analisis deskriptif

kuantitatif digunakan. Analisis nilai tambah menurut Hayami. Secara fungsional, nilai tambah (NT) tersebut dapat diformulasi sebagai berikut:

$$NT = f(K, B, T, H, U, h, L)$$

Dimana:

K = kapasitas produksi;

B = jumlah bahan baku yang digunakan (kg);

T = jumlah tenaga kerja yang diperlukan (orang);

H = harga output (Rp/kg);

U = upah kerja (Rp);

h = harga bahan baku (Rp/ kg); dan

L = nilai input lain (Rp/kg)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Nilai Tambah

Desa Nain merupakan salah satu desa yang berada pulau Nain yang terletak di Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Provinsi Sulawesi utara. Penduduk Desa Nain berjumlah 2.054 Jiwa, yang terdiri dari laki-laki berjumlah 1.062 Jiwa dan perempuan berjumlah 992 Jiwa, dengan jumlah kepala keluarga 642 KK. penduduk Desa Nain mayoritas berprofesi sebagai nelayan, yang dalam hal ini juga merangkap sebagai pembudidaya rumput laut. Jumlah nelayan sebanyak 588 orang atau 86,75% dan hanya 13,25 % saja yang mempunyai profesi bukan sebagai nelayan.

Budidaya rumput laut di Desa Nain sudah dimulai sejak tahun 1989 dan telah berkembang menjadi mata pencaharian utama sejak tahun 1995 (Mondoringin 2005). Budidaya rumput laut di Desa Nain menggunakan metode tali panjang permukaan, metode ini dikenal dengan istilah *longline* karena menggunakan tali panjang yang dibentangkan. Metode ini juga merupakan salah satu metode permukaan yang paling banyak diminati pembudidaya karena disamping lebih mudah, juga alat dan bahan yang digunakan lebih tahan lama, relatif murah dan mudah untuk diperoleh.

Tabel 1. Hasil Produksi dan Pendapatan Kotor

Rata-Rata		
Hasil Produksi (kg)	Harga Jual (Rp)	Pendapatan Kotor(Rp)
1.150	6.000	7.075.000

Sumber: Data Primer (2019)

Pada Tabel 1 terlihat bahwa hasil produksi rumput laut kering yang diperoleh responden rata-rata adalah 1.150 Kg . Harga jual rumput laut kering responden rata-rata per kg adalah Rp. 6.100,-. Dengan demikian pendapatan kotor rata-rata pembudidaya adalah Rp.7.075.000,-perproduksi. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa dari 1000 kg rumput laut kering setelah dikemas menjadi 32 karung.

Tabel. 2 Biaya Tetap

Biaya tetap per tahun	Rp. 5.872.500
Biaya tetap per produksi	Rp. 978.950
Biaya tetap per kg	Rp. 850

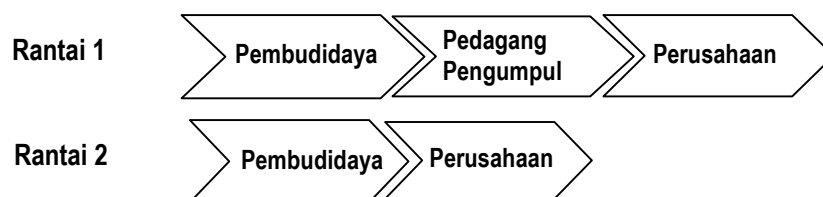
Sumber: Data Primer (2019)

Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa biaya tetap yang dikeluarkan dalam budidaya rumput laut terdiri dari biaya penyusutan dan biaya perawatan mulai dari tompal, fiber, mesin, perahu, dan dayung. Biaya tetap keseluruhannya yaitu Rp.5.872.500 per tahun. Dalam satu tahun ada 6 kali produksi, jadi satu kali produksi biaya tetapnya sebesar Rp. 978.750 ($\text{Rp.5.872.500} : 6$). Hasil produksi rata-rata per produksi adalah 1.150 kg. Dengan demikian biaya tetap per kg adalah sebesar Rp.850,- ($\text{Rp.978.750} : 1.150$).

Biaya produksi yang dikeluarkan selama budidaya yaitu biaya rata-rata untuk membeli bibit yaitu Rp.102.000, sebagai pengikat bibit dan pelampung pembudidaya membutuhkan tali rafia yang biayanya rata-rata Rp.22.300, Selain tali rafia pembudidaya juga membutuhkan tali ris dengan biaya rata-rata Rp.111.000 dan tali lanjar dengan biaya rata-rata Rp. 257.500. Selain itu dibutuhkan juga pelampung (botol plastik), masing-masing pembudidaya rata-rata menggunakan 15 botol plastik dengan biaya rata-rata botol plastic kecil sebesar Rp.4.415, dan botol besar Rp.800. rata-rata biaya untuk tenaga kerja yang sebesar Rp. 42.950, dan bensin untuk menyalakan mesin guna menjalankan perahu fiber saat penanaman dan panen saja jadi bensin yang dibutuhkan cuma liter dengan harga Rp. 10.000/liter. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa seluruh biaya produksi/ biaya VC rata-rata yang dikeluarkan pembudidaya dalam usaha budidaya rumput laut adalah sebesar Rp.550.965,-. Setelah panen, hal yang dilakukan pembudidaya yaitu penjemuran. Dalam hal ini pembudidaya hanya mengeluarkan biaya upah tenaga kerja, karena pembudidaya sudah mempunyai tempat penjemuran diatas air (*tompal*) maka pembudidaya sudah tidak perlu mengeluarkan uang untuk menyewa *tompal*. Rata-rata biaya TK untuk penjemuran Rp.75.000/ orang.

Pendapatan bersih diperoleh dari pendapatan kotor dikurangi biaya tetap, biaya produksi/ VC dan biaya upah TK penjemuran. Rata-rata pendapatan kotor responden adalah Rp. 7.075.000 dikurangi rata-rata biaya tetap (FC) Rp. 977.500 dikurangi biaya produksi/ VC sebesar Rp.550.965 dan rata-rata biaya upah TK penjemuran sebesar Rp.75.000, sehingga rata-rata pendapatan bersih pembudidaya rumput laut per produksi adalah Rp. 5.471.635,-.

Hanya ada 2 rantai pemasaran rumput laut di Desa Nain, yang pertama pembudidaya menjual ke pedagang pengumpul yang ada di Desa Nain setelah itu pengumpul akan menjual ke perusahaan PT.Sumber Rejeki yang ada di Manado. Kedua pembudidaya menjual langsung ke perusahaan. Harga jual rumput laut jika di jual kepada pedagang pengumpul adalah Rp.6000/ kg, sedangkan jika langsung menjual ke perusahaan harganya adalah Rp.7000/kg. Hasil penelitian yang menelusuri rantai pemasaran rumput laut diketahui ada dua rantai pemasaran yang ada, untuk lebih jelasnya dapat dilihat di bawah ini:



Gambar 1. Rantai Pemasaran Rumput Laut Desa Nain

Rantai pemasaran pertama: pada tingkat pembudidaya biaya tetap per produksi adalah Rp. 978.750, biaya produksi/VC per produksi adalah Rp.550.965, sedangkan upah TK penjemuran adalah Rp.75.000, sehingga total biaya yang dikeluarkan pembudidaya per produksi sampai rumput laut siap jual adalah Rp.,-. Produksi rata-rata yang dihasilkan adalah sebanyak 1.150 kg. Sehingga biaya yang dikeluarkan per kg rumput laut kering adalah sebesar Rp,1.395-.

Agar lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel berikut ini.

Tabel 3. . Persentase Biaya yang dikeluarkan per Kg di Tingkat Pembudidaya pada rantai pemasaran 1

No.	Jenis biaya	Jumlah (Rp)	Persentase
1.	Biaya Tetap	978.750	60,99
2.	Produksi/VC	550.965	34,34
3.	Upah TK Penjemuran	75.000	4,67
Total per Produksi		1.604.715	100,00
Total per Kg		1.395	

Sumber: Data Primer (2019)

Berdasarkan Tabel 3 terlihat bahwa biaya yang dikeluarkan pembudidaya terbagi menjadi tiga, yaitu biaya tetap (FC), biaya produksi/ VC, dan biaya upah TK Penjemuran. Biaya terbesar yang dikeluarkan pembudidaya adalah biaya tetap sebesar 60,99% sedangkan biaya produksi sebesar 34,34% dan sisanya merupakan biaya upah TK penjemuran sebesar 4,67 %. Pada tingkat pedagang pengumpul biaya yang dikeluarkan merupakan biaya pemasaran yang berupa biaya tenaga kerja untuk mengangkut. Besarnya biaya angkut adalah Rp. 5000,- per karung, sedangkan per karung ada 31,25 kg rumput laut kering sehingga biaya angkut per kg adalah Rp.160,-.

Berdasarkan hasil wawancara diketahui harga rumput laut yang di beli pedagang pengumpul dari pembudidaya yaitu Rp.6.000 dan rumput laut yang dibeli oleh pedagang pengumpul rata-rata 3.143 kg. Harga jual rumput laut di perusahaan adalah Rp. 7.000/kg. Biaya pemasarannya rata-rata Rp. 502.857, biaya pemasaran disini merupakan biaya tenaga kerja mengangkut rumput laut, biaya yang dikeluarkan yaitu Rp.5.000/karung.

Rantai pemasaran kedua: Pada tingkat pembudidaya biaya yang dikeluarkan seperti pada rantai yang pertama, yaitu biaya tetap, biaya produksi dan biaya tenaga kerja untuk penjemuran dengan prosentase yang sama. Hanya bedanya disini ditambah biaya tenaga kerja untuk mengangkut rumput laut kering ke kapal yang dalam rantai 1 ditanggung oleh pedagang pengumpul, karena rantai ini pembudidaya menjual langsung ke perusahaan jadi ongkos angkut ditanggung oleh pembudidaya. Namun demikian harga jual yang diterima pembudidaya lebih besar yaitu Rp.7.000,- per kg sama dengan yang dibayarkan konsumen, dalam hal ini perusahaan. Agar lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel berikut ini.

Tabel 4. Persentase Biaya yang dikeluarkan per Kg di Tingkat Pembudidaya pada rantai pemasaran 2.

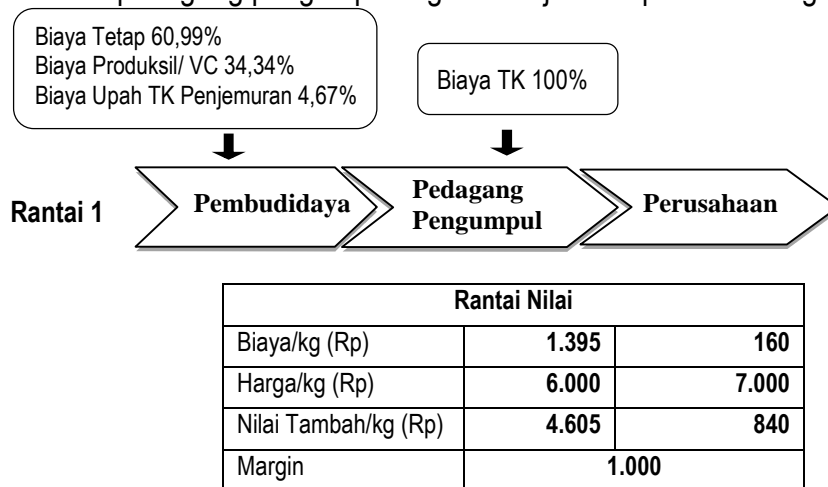
No.	Jenis biaya	Jumlah (Rp)	Persentase (%)
1.	Biaya Tetap	978.750	54,72
2.	Produksi/ VC	550.965	30,80
3.	Upah TK Penjemuran	75.000	4,19
4.	Upah TK Pengangkutan	184.000	10,29
Total per Produksi		1.788.715	100,00
Total per Kg		1.555	

Sumber: Data Primer (2019)

Berdasarkan Tabel 4 terlihat bahwa biaya yang dikeluarkan oleh pembudidaya bila akan menjual hasil produksinya langsung ke perusahaan terbagi menjadi empat, yaitu biaya tetap, biaya produksi VC, biaya upah TK penjemuran dan biaya upah TK untuk mengangkut rumput laut ke kapal. Namun biaya tetap merupakan biaya terbesar yang dikeluarkan oleh pembudidaya yaitu 54,72 %, biaya produksi/VC yaitu 30,80%, sedangkan biaya upah TK penjemuran 4,19% dan biaya TK pengangkutan 10,29% Total biaya yang dikeluarkan pembudidaya pada rantai pemasaran 2 sebesar Rp. 1.788.715,- karena hasil produksi rata-rata responden adalah 1,150 kg per produksi maka yang dikeluarkan Rp.1.555,- per kg.

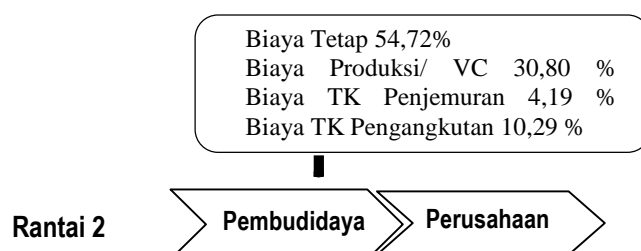
Analisis rantai nilai ini mengkaji tentang nilai-nilai yang ada di tiap simpul rantai pemasaran rumput laut di Desa Nain pada setiap rantai pemasaran. Berikut analisis Rantai nilai pada tiap pemasaran yang ada di Desa Nain.

Rantai 1 menunjukkan penjualan rumput laut dari pembudidaya ke pedagang pengumpul sampai dengan perusahaan Kemudian pembudidaya menjual rumput laut ke pedagang pengumpul dengan harga Rp 6.000/kg. Pedagang pengumpul menggunakan biaya tenaga kerja pengangkutan dengan harga Rp 160/ kg. Hasil analisis rantai nilai diperoleh margin pemasaran pada saluran 1 yaitu selisih harga dari produsen ke konsumen adalah Rp 7.000 – Rp 6.000 = Rp 1.000 dan nilai tambah diperoleh sebesar Rp 5.445/kg. Hal ini dapat disimpulkan bahwa yang diperoleh pembudidaya lebih besar dari pada yang diperoleh oleh pedagang pengumpul, namun margin pemasaran semua diterima oleh pedagang pengumpul. Agar lebih jelas dapat dilihat di gambar berikut:



Gambar 2. Analisis Rantai Nilai dari Pembudidaya ke Pedagang Pengumpul ke Perusahaan

Rantai 2 menunjukkan rantai nilai rumput laut dari pembudidaya yang langsung menjual ke perusahaan. Pada rantai 2 ini pembudidaya mengeluarkan biaya sebesar Rp 1.555,- per kg yang meliputi biaya tetap 54,72% biaya produksi/VC sebesar 30,80 %, dan ditambah biaya tenaga kerja penjemuran sebesar 4,19% dan biaya tenaga kerja untuk angkut sebesar 10,29%.



Rantai Nilai	
Biaya/kg (Rp)	1.555
Harga/kg (Rp)	7.000
Nilai Tambah/kg (Rp)	5.445
Margin	0

Gambar 3. Analisis Rantai Nilai dari Pembudidaya langsung ke Perusahaan

Harga jual rumput laut ke perusahaan Rp 7.000/kg . Rantai pemasaran ini adalah rantai pemasaran yang terpendek dan terbaik , karena pada saluran ini harga yang diterima produsen sama dengan harga yang dibayar oleh konsumen yaitu Rp.7.000,- sehingga margin pemasarannya sama dengan nol. Sedangkan nilai tambah yang diterima produsen atau pembudidaya sebesar Rp 5.445/kg.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Rantai pemasaran Rumput Laut di Desa Nain terdiri dari dua yaitu rantai 1 : dari pembudidaya ke pedagang pengumpul lalu ke perusahaan. rantai 2 : dari pembudidaya langsung ke perusahaan.
2. Hasil analisis diperoleh nilai tambah pada kedua rantai pemasaran itu sama yaitu Rp. 5.445/kg, namun pada rantai pertama dinikmati oleh pembudidaya dan oleh pedagang pengumpul. Sedangkan pada rantai kedua semua dinikmati oleh produsen atau pembudidaya. Pada rantai pemasaran pertama terdapat margin pemasaran sebesar Rp.1000,- per kg dan ini dinikmati oleh pedagang pengumpul, sedangkan pada rantai pemasaran kedua margin pemasarannya sama dengan nol. Jadi rantai pemasaran kedua lebih bagus dari pada rantai pemasaran yang pertama.

Saran

Disarankan sebaiknya produsen atau pembudidaya rumput laut bersatu mengadakan negosiasi dengan perusahaan agar menjemput langsung rumput laut yang akan dibeli dari pembudidaya sehingga tidak ada lagi saluran pemasaran pertama, semua melalui saluran pemasaran kedua yaitu dari pembudidaya langsung dijual ke perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggadiredja, J.T. 2006. *Rumput Laut*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Arikunto, S. 2002. *Metedologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Arikunto, S. 2013. *Produsen Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Bachtiar NA. 2004. *Kajian kualitas air dalam upaya menentukan lokasi pertumbuhan rumput laut *Kappaphycus alvarezii* di pulau panggang, kepulauan Seribu, DKI Jakarta* [Tesis]. Bogor.
- Blankenhorn, S.U., 2007. *Seaweed Farming and Artisanal Fisheris in an Indonesian Seagrass Bed-Complementary or Competitive Usages*. PhD Thesis: Faculty 2 Biology/Chemistry. University Bremen.
- Cresswell, John W., 2009. *Research Design Pendekatan Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta:Pustaka Pelajar. Penerjemah Achamd Fawaid.

- Direktorat Jendral Perikanan Budidaya, 2004. *Petunjuk Teknis Budidaya Rumput Laut (Euchema sp)*. Direktorat pembudidayaan: Departemen Kelautan dan Perikanan.
- Direktorat Jendral Perikanan Budidaya, 2018. *Perkembangan Produksi Perikanan Budidaya di Indonesia*. Direktorat pembudidayaan: Departemen Kelautan dan Perikanan.
- Fathoni, A., 2006. *Metedologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Ibrahim, Y.H.M. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi. PT Rineka Cipta Swadaya. Jakarta.
- Kotler, Philip., 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Mangifera, L., 2015. *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) pada Produk Batik Tulis di Surakarta*. Program Studi Magister Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Mondoringin LLJJ. 2005. Kajian Ekologi-ekonomi Usaha Pembudidayaan rumput laut di kawasan terumbu karang P. Nain Kabupaten Minahasa Utara. [Tesis]. Bogor: Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor.
- Ngangi ELA. 2012. *Analisis Ekologi Biologi dan Sosial Ekonomi Untuk Dasar Kebijakan Pengelolaan Budidaya Rumput Laut*. Jurnal. Bogor Sekolah Pascasarjana. Institut Pertanian Bogor.
- Oentoro, D. 2010. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Laksabang Pressindo.
- Parenrengi A, Syah R, Suryati E. 2008. Budidaya rumput laut berkelanjutan dengan dukungan teknologi penyediaan benih secara in vitro. Departemen Kelautan dan Perikanan, Manado.
- Pearce II, John A. dan Robinson Richard B.Jr. 2008. *Manajemen Strategis 10*. Salemba Empat : Jakarta.
- Retnowati, N. 2011. *Implementasi Kebijakan Pemerintah dalam Rangka Peningkatan Hasil Laut*. Workshop Pemetaan Kemampuan Penguasaan Teknologi Industri, Jakarta, 24 November 2011. Direktorat Jendral Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan Kementrian Kelautan dan Perikanan.
- Sekaran, U. 1992. *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis*. Edisi 4, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.
- Sudiyono, 2002. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang UMM Press.
- Suhaeni., S. 2015. *Model Pemberdayaan Industri Kecil Pengolahan Ikan Cakalang Fufu di Kota Bitung*. Disertasi (Program Doktor Ilmu Pertanian Minat Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan) Program Pascasarjana Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang.
- Suhaeni S., Soemarno, Nuddin Harahap, S. Berhimpon. 2014. *The Empowerment Model Of Skipjack Tuna Fish (Cakalang Fufu) Processing Small Industry In Bitung City*. Journal of Research in Environmental and Earth Volume 1 ~ Issue 4 2014) pp: 09-151SSN (Online) :2348-2532 www.questjournals.org.
- Shank, J.K.dan V. Govindarajan . 1992. Strategic cost management: The value chain perspective. *Journal of Management Accounting Research* (Fall): 179-197.
- Wahiu, Marla., Suhaeni, S., Sondakh, S., 2018. *Analisis Rantai Nilai Pemasaran Ikan Layang di Desa Kema III Kecamatan Kema Kabupaten Minahasa Utara*. AKULTURASI (Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan). <http://garuda.ristekdikti.go.id/journal/>
- Wibowo, P.A. 2014. *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Komoditas Ikan Bandeng di Kecamatan Juwana, Kabupaten Pati*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro, Semarang
- Zulkifli, 2002. *Ekonomi Industri*. Ghalia Indonesia, Jakarta.