

## Jurnal

### **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL MENENGAH (Studi kasus U.D Tarsius Kelurahan Kinali Kecamatan Kawangkoan)**

Small and medium business development strategies in the village Kinali U.D Tarsius districts  
Kawangkoan

Ribka S Laloan<sup>(1)</sup>, Caroline B.D. Pakasi<sup>(2)</sup>, Olfie. Benu L.S<sup>(3)</sup>

Program Studi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi, Universitas Sam Ratulangi Manado

#### ABSTRACT

*The role of small businesses become part foremost in any planning for local development. However, the development effort that has been carried out is still not satisfactory result, because in reality the progress of UKM are seen in comparison with the progress already achieved a great effort. The purpose of this study was identifying the strengths, weaknesses, opportunities and threats U.D Tarsius in business development and to define strategies for UKM development U.D Tarsius.*

*Peanut roaster UD Tarsius Kawangkoan established since 2002, and the condition of UKM them selves do not seem to change significantly from year to year or can be said is still undeveloped, seen the production process, the management comes to marketing that still use traditional materials, see the situation are there then be interesting to be investigated how this business development strategy.*

*The data collection was conducted over three months from November to January 2016 data taken is the primary and secondary data, primary data obtained through interviews to the owner U.D Tarsius and secondary data based on the data that already exists in U.D Tarsius. Research shows that small and medium enterprise development strategy U.D tarsier is the agrisif strategy is to maintain the strength to overcome the weaknesses in it and also have the opportunity and the power to be developed.*

Keywords : Minahasa

#### ABSTRAK

Peranan usaha kecil menjadi bagian yang diutamakan dalam setiap perencanaan terhadap pembangunan daerah. Namun demikian, usaha pengembangan yang telah dilaksanakan masih belum memuaskan hasilnya, karna pada kenyataannya kemajuan UKM belum terlihat di bandingkan dengan kemajuan yang sudah di capai usaha besar. Tujuan penelitian ini adalah Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman U.D Tarsius dalam pengembangan usaha dan Untuk menentukan strategi pengembangan UKM U.D Tarsius.

Kacang sangrai U.D Tarsius Kawangkoan berdiri sejak tahun 2002, dan kondisi UKM sendiri sepertinya tidak mengalami perubahan yang signifikan dari tahun ke tahun atau dapat di katakan masih belum berkembang ,dilihat proses produksi, manajemen sampai pada pemasaran yang masih menggunakan bahan-bahan tradisional, melihat situasi yang ada maka menjadi menarik untuk di teliti bagaimana strategi pengembangan usaha ini.

Pengumpulan data ini dilakukan selama 3 bulan dari bulan November sampai bulan Januari 2016 data yang di ambil merupakan data primer dan sekunder, data primer diperoleh melalui wawancara langsung kepada pemilik U.D Tarsius dan data sekunder berdasarkan data yang sudah ada di U.D Tarsius.

Hasil Penelitian diperoleh bahwa strategi pengembangan Usaha kecil menengah U.D tarsius adalah dengan strategi agrisif yaitu dengan mempertahankan kekuatan untuk mengatasi kelemahan yang ada di dalamnya dan juga memiliki peluang dan kekuatan untuk dikembangkan.

## PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi di Indonesia salah satunya di dorong oleh sektor Usaha kecil Menengah (UKM). UKM selalu di gambarkan sebagai salah satu yang mempunyai peran yang penting, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Peranan usaha kecil menjadi bagian yang diutamakan dalam setiap perencanaan terhadap pembangunan daerah. Namun demikian, usaha pengembangan yang telah dilaksanakan masih belum memuaskan hasilnya, karna pada kenyataannya kemajuan UKM belum terlihat di dibandingkan dengan kemajuan yang sudah di capai usaha besar. UKM di anggap sebagai penyerap Tenaga kerja paling banyak dibandingkan dengan badan usaha milik Negara atau swasta lainnya seperti kita ketahui bahwa kebanyakan perusahaan kelas atas akan memerlukan tenaga professional terampil dengan pendidikan tinggi. Meninggalkan yang tidak memiliki pendidikan tinggi tanpa pekerjaan, dengan adanya UKM maka lapangan kerja terbuka lebih maksimal dan menyerap lebih banyak pekerja bahkan yang memiliki pendidikan paling rendah. Strategi pada tahap ini harus dapat mengadopsi hasil analisa lingkungan yang dilakukan pada saat perumusan strategi perusahaan (*grand strategy*) dan harus dapat memila-mila mana yang menjadi fokus bagian fungsional pemasaran dan yang bersifat umum. Sulawesi Utara merupakan Provinsi yang terdapat UKM. Wilayah Minahasa Induk sebagai salah satu U.D Tarsius Kacang Kawangkoan, usaha ini di arahkan untuk meningkatkan perekonomian daerah dan penyerapan tenaga kerja.

Kacang sangrai U.D Tarsius Kawangkoan berdiri sejak tahun 2002, dan

kondisi UKM sendiri Sepertinya tidak mengalami perubahan yang signifikan dari tahun ke tahun atau dapat di katakana masih belum berkembang ,dilihat proses produksi, manajemen sampai pada pemasaran yang masih menggunakan barang-barang tradisional, melihat situasi yang ada maka menjadi menarik untuk di teliti bagaimana strategi pengembangan usaha ini.

### Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

Apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman pada U.D Tarsius dalam pengembangan usaha

Bagaimana strategi pengembangan UKM U.D Tarsius di daerah penelitian

### Tujuan Penelitian

1. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman U.D Tarsius dalam pengembangan usaha
2. Untuk menentukan strategi pengembangan UKM U.D Tarsius
- 3.

### Manfaat Penelitian

1. Mengetahui strategi produksi dan pemasaran U.D Tarsius untuk mengembangkan usaha
2. Kepada mahasiswa untuk memberikan wawasan atau informasi bagaimana pengembangan dari U.D Tarsius. Termasuk kepada siapa saja yang membutuhkan informasi dan ingin memulai usaha atau mengembangkan usaha.

## METODOLOGI PENELITIAN

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Desa Kinali 1 Kecamatan Kawangkoan Kabupaten Minahasa selama 3 Bulan, mulai dari Bulan November 2015 sampai Januari 2015.

### **Jenis dan Metode Pengumpulan Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara. Data primer U.D Tarsius selaku pemilik dari usaha kacang Kawangkoan tersebut. Data sekunder di peroleh dari dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Minahasa.

### **Konsep Pengukuran Variabel**

#### **Faktor internal meliputi :**

- a. Kekuatan (*strengths*) yang merupakan kekuatan sumberdaya atau keunggulan lain yang dimiliki oleh perusahaan terhadap pesaing dan kebutuhan pasar suatu perusahaan.
- b. Kelemahan (*weakness*)  
Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan yang dimiliki dalam sumberdaya manusia, keterampilan, kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.

#### **Faktor Eksternal meliputi :**

- a. Peluang (*opportunity*) adalah suatu situasi utama yang menguntungkan dalam suatu perusahaan
- b. Ancaman (*treaths*) adalah situasi utama yang tidak menguntungkan dalam suatu perusahaan.

### **Analisis Data**

Analisa yang digunakan yaitu analisa deskriptif. Analisa deskriptif merupakan cara menafsirkan data yang ada sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai

usaha secara umum. Di lihat dari strategi produksi dan pemasaran U.D Tarsius.

### **Analisis SWOT**

Penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penetapan analisa SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan kelemahan, serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi. Pada tahap ini dilakukan melalui matriks SWOT

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Deskripsi Wilayah Penelitian**

Penelitian dilakukan di Desa Kinali, kecamatan Kawangkoan Kabupaten Minahasa dan yang menjadi daerah penelitian.

### **Luas Daerah dan Letak Geografis**

Kawangkoan adalah salah satu Kecamatan di Kabupaten Minahasa Provinsi Sulawesi Utara. Ibu kota Kecamatan Kawangkoan adalah Desa Sendangan, yang berjarak 25 km dari Tondano, ibu kota Kabupaten Minahasa. Luas Kecamatan Kawangkoan adalah 15,02 km<sup>2</sup> atau 1,458% dari luas Kabupaten Minahasa. Letak geografi Kecamatan Kawangkoan terletak pada 1°20'.25"N (Lintang utara) dan 124°78'97,3"E (Bujur timur)

### **Deskripsi Umum U.D Tarsius**

U.D Tarsius merupakan Industri kacang sangrai pertama kali ada di kecamatan kawangkoan didirikan sejak tahun 2000, dengan manager umum ibu Jenny Pola. Tempat produksi dilakukan di desa Kinali Kecamatan Kawangkoan dengan posisi tempat produksi yang cukup strategis karena tepat berada di jalan raya sehingga dapat dengan mudah diakses oleh konsumen maupun dari para petani yang menjual kacang mentah untuk diproses. Pemasaran dan Pengolahan kacang tanah mentah menjadi produk yang

dapat di konsumsi dilakukan di tempat yang sama.

### **Analisa Lingkungan Internal Dan Eksternal U.D Tarsius**

#### **Faktor lingkungan Internal**

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strengths and weakness* (S-W). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan. Yang mempengaruhi produksi perusahaan.

#### **Kekuatan (*stenghts*)**

1. Rasa kacang sangrai kawangkoan yang enak
2. Letak Kawagkoan sebagai jalur wisata
3. Keterampilan tenaga kerja yang baik
4. Memiliki ijin usaha dari BPOM
5. Hak merek yang telah dipatenkan oleh Dapertemen hukum dan HAM.

#### **Kelemahan (*weakness*)**

1. Penggunaan teknologi yang masih tradisional dalam produksi
2. Sulit mendapatkan bahan baku
3. Jumlah produksi tergantung pada permintaan

#### **Faktor Lingkungan Eksternal**

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunity and threats* (O-T). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar

perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan pemasaran dalam perusahaan.

#### **Peluang (*opportunity*)**

1. Industri yang pertama kali berdiri di kac.Kawangkoan
2. Rasa yang beda dengan jenis kacang lainnya
3. Merek yang telah di kenal oleh Masyarakat
4. Promosi dari pemerintah
5. Permintaan terus meningkat
6. Kacang sangrai di jadikan salah satu kuliner khas Sulawesi Utara

#### **Ancaman (*threats*)**

1. Semakin banyak jumlah perusahaan yang memproduksi kacang sangrai
2. Bahan baku yang semakin kurang
3. Peralatan yang terbatas
4. Usaha sejenis di sekitar lokasi

### **4.8 Matriks Analisa Swot**

Penjelasan hasil di atas dari tahap pengumpul data diperoleh lagi yang lebih spesifik, dengan membuat analisa dimana memanfaatkan semua informasi kedalam model perumusan strategi. Model tersebut adalah Matriks SWOT, sehingga beberapa katagori yang muncul yakni strategi SO, strategi ST, Strategi WT, diperoleh Matriks SWOT dapat dilihat pada table di bawah ini.

**Tabel 9. Matriks SWOT**

Faktor Internal	Kekuatan (s)	Kelemahan (w)
	1. Cita Rasa kacang sangrai yang enak 2. letak Kawangkoan sebagai jalur wisata 3. Keterampilan tenaga kerja yang baik 4. Ketersediaan bangunan dan lokasi yang strategis 5. Hak merek yang dipatenkan oleh Dapertemen Hukum dan HAM 6. Telah di uji oleh BPOM	1. Penggunaan teknologi yang masih tradisional dalam produksi 2. Sulit mendapatkan bahan baku 3. Jumlah produksi tergantung pada permintaan 4. Tenaga kerja yang kurang 5. Manajemen yang kurang baik
Peluang (O)	S-O	W-O
1. industry yang pertama kali berdiri di kecamatan Kawangkoan 2. rasa yang berbeda dengan jenis kacang lainnya 3. merek yang telah di kenal oleh masyarakat 4. promosi dari pemerintah. 5. permintaan terus bertambah 6. kacang sangrai dijadikan salah satu makanan khas Sulawesi Utara	1. Mempertahankan cita rasa yang ada 2. Produksi semakin di tingkatkan 3. Promosi ditingkatkan sebanyak-banyaknya sehingga tidak tergantung pada permintaan 4. Memanfaatkan teknologi untuk peralatan produksi	1. Memanfaatkan teknologi untuk produksi . 2. Melakukan promosi sebanyak-banyaknya 3. Melakukan produksi secara kontinyu 4. Menjalin kemitraan dengan karyawan
Ancaman(T)	S-T	W-T
1. Semakin banyak yang memproduksi kacang sangrai 2. Bahan baku yang semakin kurang 3. Kenaikan bahan baku 4. Usaha sejenis di sekitar lokasi	1. Meningkatkan kualitas produk 2. Promosi produk 3. Mempertahankan cita rasa 4. Merek yang telah di kenal	1. Menggunakan teknologi yang modern untuk peralatan produksi. 2. Memperbaiki manajemen perusahaan

Berdasarkan tabel 9 di peroleh alternatif strategi yang sesuai bagi pengembangan UKM Kacang Sangrai Kawangkoan di Kelurahan Kinali Kecamatan Kawangkoan Kabupaten Minahasa dari Matriks SWOT ini dibangun berdasarkan strategi baik internal (kekuatan-kelemahan) maupun eksternal (peluang-ancaman) Adapun alternatif strategi pengembangan dalam produksi dan pemasaran UKM U.D Tarsius.

#### Strategi S-O

Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya :

1. Mempertahankan cita rasa yang ada  
Kacang kawangkoan merupakan kacang yang sangat di gemari oleh

masyarakat, baik yang ada di Sulawesi Utara maupun di luar daerah, keanekaragaman rasa yang unik dan tanpa menggunakan bahan pewarna, pengawet membuat produk ini sangat diminati oleh masyarakat rasa kacang yang gurih dan manis menjadikan produk ini selalu di cari.

#### 2. Selera masyarakat terhadap kacang Sangrai

Selera masyarakat kepada produk ini sangat tinggi di lihat dari jumlah permintaan produk kacang sangrai yang terus bertambah, karna produk ini di jadikan sebagai oleh-oleh yang wajib di bawa pulang oleh setiap wisatawan yang berkunjung di Sulawesi Utara.

#### 3. Produksi ditingkatkan sebanyaknya sehingga tidak tergantung pada permintaan

Produksi di tingkatkan sehingga akan menghasilkan tingkat penjualan yang tinggi bila dibandingkan dengan produksi yang hanya berdasarkan permintaan saja. Industri kacang sangrai ini dapat untuk melakukan produksi secara terus-menerus karena permintaan yang meningkat dan di sesuaikan dengan ketersediaan bahan baku.

#### 4. Melakukan promosi produk sehingga tidak tergantung pada permintaan.

Meningkatkan produktivitas dalam industr perlu adanya strategi promosi dalam perusahaan, agar produksi tidak tergantung pada permintaan sehingga industri kacang sangrai U.D Tarsius dapat berkembang, dengan adanya dukungan dari pemerintah menjadi peluang untuk mempromosikan produk lewat pameran yang di adakan oleh pemerintah baik yang ada di dalam kota maupun di luar kota.

#### 5. Memanfaatkan teknologi untuk peralatan yang di gunakan

Dengan adanya teknologi yang ada dalam usaha merupakan suatu yang baik, kondisi teknologi yang ada pada Industri kacang sangrai perlu ada tambahan peralatan yang akan lebih memudahkan dalam proses produksi yang ada. Teknologi pengolahan sendiri sangat berpengaruh terhadap kualitas produk yang di hasilkan.

### Strategi S-T

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman :

#### 1. Meningkatkan kualitas produk

Dunia usaha selalu tidak lepas dengan adanya pesaing usaha. Dalam dunia bisnis persaingan berlaku dalam semua dunia bisnis. Peningkatan kualitas produk adalah salah satu cara dalam persaingan yang ada.

#### 2. Mempertahankan cita rasa

Mempertahankan cita rasa yang sudah ada, sehingga produk ini akan selalu bertahan di pasaran, karna timbulnya perusahaan-perusahaan sejenis di lokasi industry.

#### 3. Promosi produk

Merek yang telah dikenal dan memiliki sertifikat dari Dapertemen Hukum dan HAM serta telah di uji oleh BPOM, membuktikan produk ini dapat di pasarkan di seluruh Indonesia, promosi produk dapat di lakukan untuk untuk mengurangi ancaman yang timbul akibat perusahaan lain yang ada.

#### 4. Merek yang telah dikenal

U.D tarsius yang memproduksi kacang sangrai kawangkoan merupakan usaha yang berdiri sejak tahun 2000, dan merek yang telah di kenal oleh masyarakat baik yang ada di Sulawesi Utara maupun di daerah lain.

### Strategi W-O

Strategi ini diterapkan pemanfaatan peluang yang dimiliki perusahaan dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

#### 1. Memanfaatkan teknologi untuk produksi

Memanfaatkan teknologi produksi adalah strategi yang di lakukan dalam dunia usaha untuk mempermudah tenaga kerja yang ada dalam bekerja. Menggunakan teknologi memudahkan untuk melakukan kegiatan

produksi agar lebih gampang dan lebih cepat sehingga meminimalkan kelemahan yang ada dalam usaha .

2. Melakukan promosi sebanyak-banyaknya

Melakukan promosi produk Kacang sangrai Kawangkoan di toko-toko dan restaurant serta memberikan diskon khusus, sehingga dapat meningkatkan jumlah produksi yang ada.

3. Melakukan produksi secara kontinyu

Melakukan produksi secara terus-menerus merupakan suatu strategi untuk memperbesar pemasaran produk , hal tersebut didukung oleh jumlah permintaan yang terus meningkat.

4. Menjalin hubungan baik dengan karyawan

Tenaga kerja sangat berperan besar dalam proses produksi dengan adanya kerjasama yang baik dan saling menguntungkan dengan karyawan dalam dunia usaha, keterampilan dari tenaga kerja merupakan asset yang berharga dalam industri ini.

#### Strategi W-T

Strategi ini di dasarkan pada meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

1. Menggunakan teknologi yang modern untuk peralatan produksi.

Menggunakan teknologi yang lebih modern untuk peralatan produksi, agar dapat menunjang proses produksi yang di lakukan oleh industry Kacang sangrai Kawangkoan.

2. Memperbaiki manajemen perusahaan

Manajemen strategis adalah suatu Rencana yang di susun dan dikelola dengan memperhitungkan berbagai sisi dengan tujuan agar pengaruh rencana tersebut bias

memberikan dampak positif bagi perusahaan tersebut.

UD.Tsrsius masih belum memiliki management yang baik ,karna itulah memperbaiki manajemen perusahaan sangat perlu dilakukan untuk kemajuan usaha tersebut.

### KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat mengambil kesimpulan yaitu :

1. Kekuatan yang ada dalam Industri yaitu (Rasa kacang sangrai kawangkoan yang enak, letak kawangkoan sebagai jalur wisata, keterampilan tenaga kerja yang baik, Keterampilan tenaga kerja yang baik, memiliki ijin usaha dari BPOM, Hak merek yang telah dipatenkan oleh Dapertemen hukum dan HAM. Yang menjadi kelemahan dalam industri, penggunaan teknologi yang masih tradisional dalam produksi, Sulit mendapatkan bahan baku, Jumlah produksi tergantung pada permintaan. Peluang yang ada dalam industri Industri yang pertama kali berdiri di Kecamatan Kawangkoan, rasa yang beda dengan jenis kacang lainnya, merek yang telah di kenal oleh Masyarakat, promosi dari pemerintah, permintaan terus meningkat, kacang sangrai di jadikan salah satu kuliner khas Sulawesi Utara. Dan ancaman yaitu semakin banyak jumlah perusahaan yang memproduksi kacang sangrai, bahan baku yang semakin kurang, peralatan yang terbatas.
2. Strategi pengembangan Usaha kecil menengah UD. Tarsius di Kelurahan Kinali kecamatan Kawangkoan, memiliki kekuatan dan peluang yang besar dan dapat melakukan strategi untuk meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada. Seperti strategi yang dapat dilakukan dilihat dari kekuatan dan peluang yaitu, Mempertahankan cita rasa yang ada,

produksi semakin di tingkatkan, promosi ditingkatkan sebanyak-banyaknya sehingga tidak tergantung pada permintaan, memanfaatkan teknologi untuk peralatan produksi. Strategi yang dapat dilakukan untuk memanfaatkan peluang yang ada untuk meminimalkan kelemahan yaitu, memanfaatkan teknologi untuk produksi, melakukan promosi sebanyak-banyaknya, melakukan produksi secara kontinyu, menjalin kemitraan dengan karyawan. Dan Strategi selanjutnya adalah strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yaitu meningkatkan kualitas produk, promosi produk, mempertahankan cita rasa, merek yang telah di kenal. Kegiatan yang dilakukan untuk meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman, yaitu dengan menggunakan teknologi yang modern untuk peralatan produksi, dan memperbaiki manajemen perusahaan agar lebih baik lagi.

#### **Saran**

- a. Diharapkan menggunakan teknologi yang lebih modern untuk proses produksi dalam perusahaan agar memudahkan karyawan dalam bekerja.
- b. Menjalinkan kemitraan dengan petani agar bahan baku dapat terpenuhi
- c. Manajemen perusahaan yang dapat di susun kembali agar mendapatkan dampak yang positif bagi perusahaan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Arief .2012 Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah. Jurnal
- Abd.Rachman Soejoedono,2002. Ekonomi Skala Kecil/Menengah Dan Koperasi.Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta
- Badan Pusat Statistika, 2014. Kecamatan Kawangkoan Dalam Angka
- Badan Pusat Statistika,2014. Minahasa Dalam Angka
- Dinas Perindustrian Dan Perdagangan. Minahasa.
- David, F, R, 2004. Manajemen Strategis Teori Dan Aplikasi. Alfabeta. Bandung
- Iban, Sofyan.2015. Teknik Penyusunan Management Strategi Pemerintah Usaha. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Irham Fahmi, 2014. Management Strategis Teori dan Aplikasi. Penerbit Alfabeta, Bandung
- Partomo M.S.. 2002. Ekonomi Skala Kecil dan Koperasi. Ghalia Indonesia. Jakarta
- Rangkuti, F. 2006 Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Rita. K. 2006. Desain Ritel Komunikasi Strategi Pemasaran Bisnis Dengan Tepat. Penerbit. PT Gramedia Pusaka Utama
- Sutardjo.Tui. 2013. Proposal Kelayakan Usaha UMKM Untuk Perbankan. Penerbit Presindo Inti Media.Yogyakarta.
- Subroto. B. 2011. Pemasaran Industri. Penerbit C.V Andi Offset. Yogyakarta
- Sukidjo. 2004.Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah, journal.uny.ac.id/index.php/jep/article/view/660, di akses pada tanggal 18 November 2015
- \_\_\_\_\_.2014. Analis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta