

# Analisis Rantai Pasok, Nilai Tambah Dan Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kripik Ubi Di Kota Dumai

Rudi Faisal

Dosen Jurusan Teknik Industri Sekolah Tinggi Teknik Dumai  
Email: [faisalrudifaisal@gmail.com](mailto:faisalrudifaisal@gmail.com)

---

## Abstrak

Rantai pasok keripik ubi kayu di kota Dumai terdiri dari petani, produsen keripik ubi, penjual oleh-oleh dan konsumen akhir. Selain memenuhi permintaan dan kepuasan konsumen, rantai pasok juga bertujuan untuk memaksimalkan nilai tambah perolehan dalam rantai pasok melalui pengukuran dan analisis nilai tambah secara keseluruhan.

Menentukan strategi pengembangan usaha keripik ubi di kota Dumai yang tepat dimulai dengan menganalisa sumberdaya yang dimiliki untuk mengidentifikasi kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman. Analisis dititik beratkan pada unit dasar dari sumberdaya individu usaha mikro yang terdiri dari modal, peralatan, serta bagaimana usaha mikro menciptakan keunggulan bersaing dengan melihat bagaimana sumber-sumber tersebut bekerja bersama-sama untuk menciptakan suatu kemampuan. Tujuan dalam penelitian ini adalah menganalisis kondisi dan kinerja rantai pasok usaha mikro keripik ubi di kota Dumai, menganalisis nilai tambah usaha mikro pengolahan keripik ubi kota Dumai serta menyusun strategi pengembangan usaha mikro keripik ubi kota Dumai.

Penelitian ini dilakukan melalui studi pendahuluan, pengumpulan data, pengolahan data dan analisis data. Studi pendahuluan dilakukan dengan penelaahan langsung ke lokasi penelitian dan mempelajari hal-hal penting dalam usaha dan proses produksi. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh data primer yang meliputi data karakteristik responden, kondisi rantai pasok, harga di setiap anggota rantai pasok usaha pengolahan kripik ubi, biaya produksi, nilai output dan input pada setiap anggota rantai pasok serta jumlah permintaan yang dihadapi. Pengamatan langsung dilakukan untuk menganalisis kondisi rantai pasok secara deskriptif. Kuisisioner yang digunakan berisikan pertanyaan-pertanyaan relevan dengan tujuan penelitian. Untuk mengetahui penilaian responden terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha pengolahan keripik ubi maka kuisisioner disusun melalui *focus discussion group* yang terdiri dari 10 orang dengan jumlah keseluruhan 20 orang. Masing-masing peserta diskusi mengajukan lima pertanyaan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Hasil identifikasi diambil sepuluh pertanyaan yang disesuaikan dengan kondisi usaha yang diteliti untuk masing-masing faktor internal dan eksternal untuk dijadikan pertanyaan kuisisioner. Kuisisioner disusun dalam bentuk pertanyaan tertutup dan masing-masing pertanyaan diberi nilai rating. Data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen, catatan-catatan dan laporan-laporan dari dinas UMKM. Pengolahan data dilakukan melalui data internal dan eksternal yang telah didapat, ditetapkan dan teridentifikasi serta dirangkum dalam suatu matriks *external factor evaluation* (EFE) dan *internal factor evaluation* (IFE). Analisis data dilakukan melalui analisis deskriptif rantai pasok, analisis kinerja rantai pasok, analisis nilai tambah (lebih), analisis SWOT serta analisis Quantitative Strategic Panning Matrix (QSPM).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi rantai pasok usaha pengolahan keripik ubi kota Dumai memiliki segmentasi pasar kalangan menengah ke bawah, dipasarkan secara lokal, harga relatif tinggi, optimalisasi rantai pasok berdasarkan kepercayaan antar anggota, kesepakatan kerjasama dilakukan secara informal dan hubungan antar anggota dalam rantai pasok berlangsung secara *cycle view*, usaha pengolahan keripik ubi berfungsi sebagai *manufacturer* sehingga menjadi pelaku utama dalam rantai pasok; kemitraan petani dan usaha pengolahan keripik ubi secara curah dalam rantai pasok memiliki tingkat efisiensi tertinggi dengan margin pemasaran terendah sebesar Rp.15.304,35 jumlah fungsi terendah dengan 13 fungsi dan nilai *farmer's share* tertinggi dengan tingkat persentase 30,86%; usaha pengolahan keripik ubi dapat menahan persediaan selama satu

bulan dalam setahun (*inventory turnover*), mampu memenuhi kebutuhan permintaan selama 31 hari jika tidak ada pasokan lebih lanjut dari petani mitra (*inventory days of supply*) dengan perputaran keuangan usaha selama 34 hari; tingkat persentase keuntungan, nilai tambah brutto, nilai tambah netto dan nilai tambah per tenaga kerja pada usaha pengolahan keripik ubi kemasan secara berturut-turut 181,86%, 144,58%, 144,24% dan 144,58% lebih tinggi dari usaha pengolahan keripik ubi curah; nilai tambah perubahan bahan baku usaha pengolahan keripik ubi dengan kemasan memiliki nilai 2,02 kali lebih tinggi dari harga ubi segar yang dipasok oleh petani mitra, sedangkan nilai tambah perubahan bahan baku usaha pengolahan keripik ubi dengan curah memiliki nilai 1,46 kali lebih tinggi dari harga ubi segar yang dipasok oleh petani mitra; nilai skor faktor kekuatan terendah dalam rantai pasok usaha pengolahan keripik ubi terletak pada komunikasi yang baik antara pemilik usaha dengan tenaga kerja sebesar 0,06602, nilai skor terendah faktor kelemahan terletak pada tingkat pendidikan pemilik usaha dan tenaga kerja sebesar 0,03851, nilai skor terendah faktor peluang terletak pada kemajuan teknologi komunikasi dan transportasi sebesar 0,18584 dan nilai skor faktor ancaman secara keseluruhan bernilai sama yaitu 0,26549; posisi usaha pengolahan keripik ubi berada pada divisi sel 2 yaitu pertumbuhan yang memerlukan strategi intensif dan pemilihan strategi yang sesuai dalam pengembangan usaha pengolahan keripik ubi kota Dumai adalah peningkatan produksi dengan efisiensi tinggi, peningkatan mutu keripik ubi sesuai standar SNI dengan memanfaatkan sumberdaya keuangan melalui program pinjaman pemerintah serta peningkatan kesejahteraan tenaga kerja.

**Keywords :** Rantai Pasok , Nilai Tambah, SWOT, QSPM

## 1. Pendahuluan

Pengembangan usaha mikro membutuhkan kebijakan yang mendukung iklim usaha dan konsisten dalam penerapannya (faktor eksternal). Kebijakan tersebut juga harus mencakup mengatasi permasalahan permodalan yang dihadapi dan faktor pemasaran. Sarana (2001) dalam penelitiannya menemukan hasil bahwa faktor internal seperti pendidikan pengusaha, lama usaha, umur dan lain sebagainya relatif kurang berpengaruh terhadap pertumbuhan skala usaha kecil, tetapi faktor kewirausahaan sangat berpengaruh. Sementara faktor eksternal seperti pasar, teknologi dan kemitraan ternyata berpengaruh terhadap pertumbuhan skala usaha, sedangkan bantuan pemerintah bukan merupakan hal yang terpenting yang mempengaruhi keberhasilan usaha mereka.

Usaha mikro di kota Dumai mengalami perkembangan cukup pesat, tahun 2008 usaha mikro di kota Dumai mencapai 1366 usaha. Pada tahun 2009 usaha mikro di kota Dumai meningkat hingga 156 % dari tahun 2008 menjadi 3080 usaha dan pada tahun 2016 usaha mikro di kota Dumai mencapai 6701 usaha. (Sumber : Data Dinas Koperasi UKM dan Pemberdayaan masyarakat Kota Dumai),

Salah satu usaha mikro yang menjadi ciri khas di kota Dumai adalah usaha keripik ubi kayu. Diversifikasi keripik ubi kayu yang terdapat di kota Dumai diantaranya keripik pedas dan keripik biasa (klasik). Pengolahan ubi kayu menjadi keripik umumnya dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga dengan peralatan relatif sederhana. Beberapa kelemahan yang dijumpai dalam usaha keripik ubi kayu diantaranya tingkat

produksi yang rendah, tingkat gaji atau upah karyawan rendah, serapan teknologi rendah dan kesulitan dalam memperoleh kredit.

Menentukan strategi yang tepat harus dimulai dengan menganalisa sumberdaya yang dimiliki untuk mengidentifikasi kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman. Analisis ini dititik beratkan pada dua hal yaitu unit dasar dari sumberdaya individu usaha mikro yang terdiri dari modal, peralatan, keterampilan individu, merek (*brand*) dan lainnya serta bagaimana usaha mikro menciptakan keunggulan bersaing dengan melihat bagaimana sumber-sumber tersebut bekerja bersama-sama untuk menciptakan suatu kemampuan.

## 2. Metodologi Penelitian

Penelitian menggunakan pendekatan penelitian deskriptif, yaitu penelitian untuk menggambarkan suatu kondisi tertentu dengan melihat fenomena-fenomena dan gejala-gejala yang dapat diamati. Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam penelitian sebagai berikut:

### 2.2 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan dari bulan Februari 2016 s/d februari 2017 di Kota Dumai-Riau

### 2.3 Pengumpulan Data

Ada 2 jenis data yang diperlukan yaitu data primer, data sekunder. Data primer yang dihimpun adalah data karakteristik responden, kondisi rantai pasok, harga di setiap anggota rantai pasok kripik Ubi, biaya produksi, nilai output dan input pada setiap anggota rantai pasok serta jumlah permintaan yang dihadapi.

Data-data tersebut diperoleh melalui pengamatan langsung dan wawancara yang dipandu oleh kuisisioner dengan maksud agar dapat memperoleh informasi yang mendukung penelitian. Pengamatan langsung dilakukan untuk menganalisis kondisi rantai pasok secara deskriptif. Kuisisioner yang digunakan berisikan pertanyaan-pertanyaan relevan dengan tujuan penelitian. Kuisisioner tidak diberikan kepada responden secara langsung, tetapi peneliti akan menggunakan kuisisioner pada saat mewawancarai responden agar tidak terjadi salah paham dalam pemahaman pertanyaan. Seluruh data primer diperoleh dari anggota rantai pasok.

Untuk mengetahui penilaian responden terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha maka kuisisioner disusun melalui *focus discussion group* yang terdiri dari 10 orang. Masing-masing peserta diskusi mengajukan lima pertanyaan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Selanjutnya dari hasil identifikasi diambil sepuluh pertanyaan yang disesuaikan dengan kondisi usaha yang diteliti untuk masing-masing faktor internal dan eksternal untuk dijadikan pertanyaan kuisisioner. Kuisisioner disusun dalam bentuk pertanyaan tertutup dan pada masing-masing pertanyaan diberi nilai rating.

Data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen, catatan-catatan dan laporan-laporan dari dinas UMKM. Data internal dan eksternal yang telah didapat, ditetapkan dan teridentifikasi akan dirangkum dalam suatu matriks *external factor evaluation* (EFE) dan *internal factor evaluation* (IFE).

## 2.4 Metode yang Digunakan

Model analisis rantai pasok keripik ubi dianalisis dengan metode pengembangan rantai pasok yang mengikuti kerangka proses *Food Supply Chain Networking* (FSCN) dari Lambert dan Cooper kemudian dimodifikasi oleh Van der Vorst (Vorst, 2006).

Keenam elemen dalam rangka FSCN

1. Sasaran rantai pasok
2. Struktur rantai pasok
3. Manajemen rantai pasok
4. Sumberdaya rantai pasok
5. Proses bisnis rantai pasok
6. Kinerja rantai pasok

Analisis kinerja rantai pasok dilakukan dengan mengukur:

1. Margin pemasaran
2. *Farmer's share*
3. *Inventory turnover*
4. *Inventory days of supply*

## 5. Cash to cash cycle time

Nilai tambah dianalisis dengan menghitung nilai tambah brutto, nilai tambah netto, nilai tambah bahan baku dan nilai tambah per tenaga kerja

- Analisis SWOT didahului dengan identifikasi posisi usaha pengolahan keripik ubi melalui evaluasi:
  - A. Nilai faktor internal IFE (*Internal Factors Evaluation*) yang terdiri dari faktor kekuatan dan faktor kelemahan
  - B. Nilai faktor eksternal EFE (*External Factors Evaluation*) yang terdiri dari faktor peluang dan faktor ancaman.
- Untuk memperoleh skor pada matrik IFE dan EFE maka dilakukan pembobotan metode *Paired Comparison* dan penentuan peringkat atau rating.
- Setelah mengetahui faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman selanjutnya ditabulasi dalam matrik I-E untuk memperoleh strategi yang lebih terperinci.

## Analisis QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)

Suatu teknik analisis yang dirancang untuk menetapkan daya tarik relatif dari tindakan alternatif yang layak dengan membuat peringkat strategi untuk memperoleh daftar prioritas

## 2.6 Pembahasan

Kondisi rantai pasok Sasaran rantai pasok dapat ditinjau dari dua komponen yaitu sasaran pasar dan sasaran pengembangan

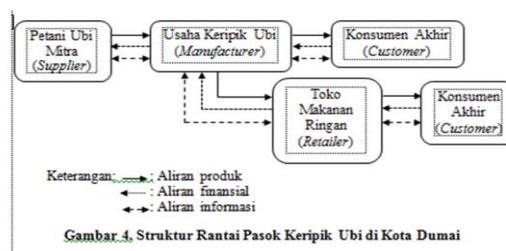
### 2.6. 1 Sasaran pasar:

Segmentasi keripik ubi berada pada pasar kalangan menengah ke bawah

### 2.1.2 Sasaran pengembangan:

Penggunaan teknologi dan kordinasi antar anggota rantai pasok

### 2.13. Struktur rantai pasok



(*inventory days of supply*) dengan perputaran keuangan usaha selama 34 hari

#### 2.14. Manajemen rantai pasok

Pemilihan mitra: Petani ubi segar dan Retailer

Kesepakatan Kerjasama: Kesepakatan secara formal secara lisan

Sistem Transaksi: Cash and Carry

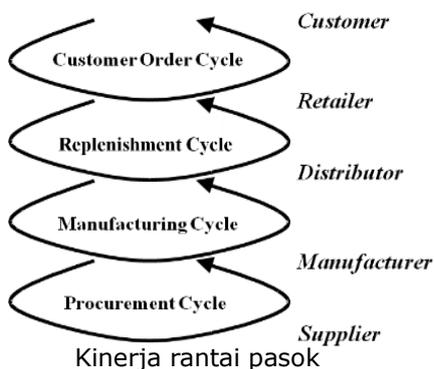
Dukungan Pemerintah: SNI 01-4305-1996  
Kualitas Keripik Singkong

Sumberdaya fisik: Lahan petani 0,1-0,5 Ha;  
Lahan Produsen Ruang 6-8 m x 12-14 m;  
Retailer Ruko 2 Lantai

Sumberdaya Manusia: 3 pekerja harian, 1 pekerja tetap

Sumberdaya modal berasal dari dana mandiri

Hubungan Proses Bisnis rantai Pasok: cycle view



Produk Keripik ubi dipasarkan melalui kemasan dan curah

Kemitraan petani dan usaha pengolahan keripik ubi secara curah dalam rantai pasok memiliki tingkat efisiensi tertinggi dengan margin pemasaran terendah sebesar Rp.15,304,35, jumlah fungsi terendah dengan 13 fungsi dan nilai *farmer's share* tertinggi dengan tingkat persentase 18,52%.

Usaha pengolahan keripik ubi dapat menahan persediaan selama satu bulan dalam setahun (*inventory turnover*), mampu memenuhi kebutuhan permintaan selama 31 hari jika tidak ada pasokan lebih lanjut dari petani mitra

Tabel 23. Perhitungan rata-rata Nilai Tambah Bruto (NTB) usaha pengolahan keripik ubi secara curah dan kemasan per bulan (8 kali produksi) berdasarkan harga tahun 2017.

| No | Keterangan                    | Harga (Rp) |
|----|-------------------------------|------------|
| 1  | Nilai produk akhir (curah)    | 10.540.800 |
|    | Biaya bahan baku keripik ubi  | 5.517.733  |
|    | Biaya bahan penolong          | 264.000    |
|    | Nilai tambah brutto (curah)   | 4.759.067  |
| 2  | Nilai produk akhir (kemasan)  | 12.902.400 |
|    | Biaya bahan baku keripik ubi  | 5.677.733  |
|    | Biaya bahan penolong          | 344.000    |
|    | Nilai tambah brutto (kemasan) | 6.880.667  |

Tabel 24. Perhitungan rata-rata Nilai Tambah Netto (NTN) usaha pengolahan keripik ubi secara curah dan kemasan per bulan (8 kali produksi) berdasarkan harga Tahun 2017.

| No. | Keterangan                    | Harga (Rp) |
|-----|-------------------------------|------------|
| 1   | Nilai tambah brutto (curah)   | 4.759.067  |
|     | Biaya penyusutan              | 63.333     |
|     | Nilai tambah netto (curah)    | 4.695.733  |
| 2   | Nilai tambah brutto (kemasan) | 6.880.667  |
|     | Biaya penyusutan              | 107.375    |
|     | Nilai tambah netto (kemasan)  | 6.773.292  |

Tabel 25. Perhitungan rata-rata Nilai Tambah Bahan Baku (NTBB) usaha pengolahan keripik ubi secara curah dan kemasan per bulan (8 kali produksi) berdasarkan harga Tahun 2017

| No | Keterangan                           | Harga (Rp) |
|----|--------------------------------------|------------|
| 1. | Nilai tambah brutto (curah)          | 4.759.067  |
|    | Jumlah bahan baku (kg)               | 813        |
|    | Nilai tambah bahan baku (curah)/kg   | 5.851,31   |
| 2. | Nilai tambah brutto (kemasan)        | 6.880.667  |
|    | Jumlah bahan baku (kg)               | 853        |
|    | Nilai tambah bahan baku (kemasan)/kg | 8.063,28   |

Tabel 26. Perhitungan Nilai Tambah Tenaga Kerja (NTTK) usaha pengolahan keripik ubi secara curah dan kemasan Tahun 2017

| No | Keterangan                             | Harga (Rp) |
|----|--|------------|
| 1  | Nilai tambah brutto (curah)            | 4.759.067  |
|    | Jumlah jam tenaga kerja (jam)          | 576        |
|    | Nilai tambah per tenaga kerja (Rp/jam) | 8.262,27   |
| 2  | Nilai tambah brutto (kemasan)          | 6.880.667  |
|    | Jumlah jam tenaga kerja                | 576        |
|    | Nilai tambah per tenaga kerja (Rp/jam) | 11.945,60  |

**3. analisis nilai tambah**

- Tingkat persentase keuntungan, nilai tambah brutto, nilai tambah netto dan nilai tambah per tenaga kerja pada usaha pengolahan keripik ubi kemasan secara berturut-turut 161,86%, 144,58%, 144,24% dan 144,85% lebih tinggi dari usaha pengolahan keripik ubi curah.
- Nilai tambah perubahan bahan baku usaha pengolahan keripik ubi dengan kemasan memiliki nilai 2,02 kali lebih tinggi dari harga ubi segar yang dipasok oleh petani mitra, sedangkan nilai tambah perubahan bahan baku usaha pengolahan keripik ubi dengan curah memiliki nilai 1,46 kali lebih tinggi dari harga ubi segar yang dipasok oleh petani mitra

**Analisis SWOT**

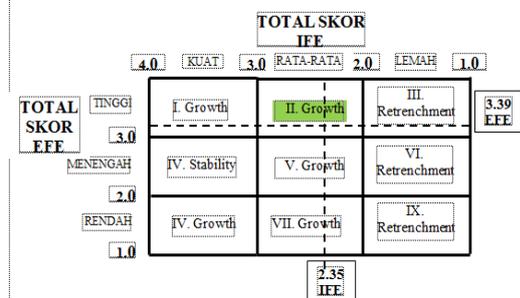
Berdasarkan faktor-faktor internal kekuatan dan kelemahan, dapat disusun matrik evaluasi IFE (*Interval Factors Evaluation*). Masing-masing faktor kekuatan dan kelemahan diberikan bobot dan peringkat. Matrik IFE kekuatan dan kelemahan dari usaha pengolahan keripik ubi dapat dilihat pada tabel 27, pada lampiran

Faktor lingkungan eksternal usaha pengolahan keripik ubi terdiri dari faktor-faktor peluang dan ancaman. Faktor peluang dalam penelitian ini sebagai berikut:

**3.1 Strategi pengembangan usaha**

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari matrik IFE dan EFE maka selanjutnya dapat disusun matrik IE (*Internal Evaluation*) yang menunjukkan posisi usaha pengolahan keripik ubi. Pada matrik I-E, total nilai IFE bobot 2,35 dalam posisi internal sedang (skala 2,0-2,99). Total nilai EFE bobot 3,39 dalam posisi eksternal tinggi (skala 3,0-4,0).

Pada gambar 6 menunjukkan bahwa posisi usaha pengolahan keripik ubi berada pada posisi divisi sel II yaitu pertumbuhan. Strategi yang sesuai dengan kondisi usaha pengolahan keripik ubi kota Dumai adalah strategi intensif yang meliputi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.



Gambar 6. Matrik IE (*Internal-External*) berada pada posisi divisi sel II yaitu pertumbuhan. Strategi yang sesuai dengan kondisi usaha pengolahan keripik ubi kota Dumai adalah strategi intensif yang meliputi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk

Pemilihan strategi yang dipilih menghasilkan empat strategi utama yaitu:

1. Meningkatkan produksi dengan efisiensi tinggi, meningkatkan mutu keripik ubi sesuai standar SNI dengan memanfaatkan sumberdaya keuangan melalui program pinjaman pemerintah dan peningkatan kesejahteraan tenaga kerja
2. Meningkatkan promosi keripik ubi khas kota Dumai melalui iklan murah dan menjual dengan harga terjangkau melalui potongan harga kepada konsumen setia serta meningkatkan penggunaan teknologi pengolahan secara bertahap.
3. Peningkatan kapasitas pemilik usaha dan tenaga kerja melalui serangkaian pelatihan dan pembinaan dari pemerintah, melakukan perluasan pasar dengan citra produk khas kota Dumai menggunakan teknologi komunikasi dan transportasi, meningkatkan motivasi dan kordinasi dengan tenaga kerja serta strukturisasi usaha dengan memiliki badan hukum usaha.

- Melakukan inovasi varian rasa dari produk keripik ubi, menampilkan kemasan produk yang lebih menarik serta optimalisasi sumberdaya yang dimiliki menghadapi persaingan.

Strategi 1 memperoleh nilai *total Attractiveness Score* (TAS) tertinggi sebesar 5,58360 yang lebih menarik diterapkan oleh pelaku usaha pengolahan keripik ubi kota Dumai dan secara berturut-turut diikuti dengan pemilihan strategi 2 (nilai TAS 4,20758), strategi 3 (nilai TAS 3,06362) dan strategi 4 (nilai TAS 2,93977).

#### 4. Penutup

##### 4.1 Kesimpulan

- Kondisi rantai pasok usaha pengolahan keripik ubi kota Dumai memiliki segmentasi pasar kalangan menengah ke bawah dan dipasarkan secara lokal dengan harga relatif tinggi karena produk khas oleh-oleh.
- Kemitraan petani dan usaha pengolahan keripik ubi secara curah dalam rantai pasok memiliki tingkat efisiensi tertinggi.
- Usaha pengolahan keripik ubi dapat menahan persediaan selama satu bulan dalam setahun (*inventory turnover*), mampu memenuhi kebutuhan permintaan selama 31 hari jika tidak ada pasokan dengan perputaran keuangan usaha selama 34 hari.
- Tingkat persentase keuntungan, nilai tambah brutto, nilai tambah netto dan nilai tambah per tenaga kerja pada usaha pengolahan keripik ubi kemasan secara berturut-turut 161,86 %, 144,58%, 144,24 % dan 144,58 % lebih tinggi dari usaha pengolahan keripik ubi curah.
- Nilai skor faktor kekuatan terendah dalam rantai pasok usaha terletak pada komunikasi, nilai skor terendah faktor kelemahan terletak pada tingkat pendidikan pemilik usaha dan tenaga kerja, nilai skor terendah faktor peluang terletak pada kemajuan teknologi komunikasi dan transportasi, nilai skor faktor ancaman secara keseluruhan bernilai sama.

##### 4.2 Saran

Usaha pengolahan keripik ubi kota Dumai disarankan memanfaatkan limbah dari proses produksi menjadi pakan ternak sebagai sumber pendapatan tambahan dan dimanfaatkan menjadi biogas sehingga dapat menekan biaya produksi

dan meningkatkan nilai tambah produk akhir dalam rantai pasok.

#### 5. Daftar Pustaka

- Amrullah. 2015. Teknologi Budidaya Singkong Gajah. Jurnal Agro UPY Volume VI No 2 hlm 35-44.
- Agus, A. 2011. Supply Chain Management, Product Quality and Business Performance. International Conference on Sociality and Economics Development IPEDR. pp. 98-102.
- Anatan, L dan Ellitan, L. 2008. Supply Chain Management Teori dan Aplikasi. Bandung : CV. Alfabeta.
- Azrin, M. 2004. Dampak Ekonomi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Sektor perdagangan terhadap Perekonomian Kota Bogor. Tesis tidak dipublikasikan. Sekolah Pasca Sarjana Institut Pertanian Bogor (IPB). Bogor
- Balai Penelitian dan Pengembangan Pertanian. 2011. Inovasi Pengolahan Singkong Meningkatkan Pendapatan dan Diversifikasi Pangan. Edisi Mei No 3404. Jakarta.
- Bantacut, T. Sutrisno, Rawi. D. F. A. 2001. Pengembangan Ekonomi Berbasis Usaha Kecil dan Menengah dalam Kemitraan dan Pengembangan Ekonomi Lokal. Yayasan Mitra Pembangunan Desa-Kota Business Innovation Center of Indonesia, Jakarta.
- Boadu, VA. 2003. A Conversation About Value Added Agriculture. Department of Agriculture Economics, Kansas State University.
- Brunton R, Trickett C. 2007. Measurement of Agricultural Output in The Australian System of National Accounts : Methods and Issues. Di dalam Advancing Statistical Integration and Analysis. Proceeding of The 4th International Conference; Beijing, 22-24 Oktober 2007. Beijing : International Conference on Agriculture Statistics
- Cohan L, Costa R. 2009. 10 Years of Value Added in The Argentine Wheat Value Chain. Di dalam Economic Crisis : Food, Fiber, and Bioenergy Chains. Proceeding of the 7th Conference; Sao Paulo, Brazil, 26-28 November 2009. Brazil : International PENSA.

- Coltrain D, Barton D, Boland M. 2000. Value Added : Opportunities and Strategies. Arthur Capper Cooperative Center, Department of Agriculture Economics, Cooperative Extension Service, Kansas State University.
- Chopra S, Meindl P. 2004. Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operation. USA: Pearson Prentice Hall.
- Craig, J.C dan Grant, R.M. 1999. The Fast-Track MBA Series Strategic Management (terjemahan). PT Elek Media Komputindo. Jakarta.
- David, F.R. 1997. Strategic Management. Prentice Hall. New York.
- Departemen Perindustrian dan Perdagangan. 2002. Rencana Induk Pengembangan Industri kecil Menengah 2002-2004. Buku I: Kebijakan dan Strategi Umum Pengembangan Industri Kecil dan Menengah. Jakarta.
- Emhar, A., Aji, J. M. M., Agustina, T. Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Daging Sapi Di Kabupaten Jember. Berkala Ilmiah PERTANIAN. Volume 1, Nomor 3, hlm 53-61.
- Hapsari, H., Djuwendah, E., Karyani, T. 2008. Peningkatan Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Salak Manonjaya. Jurnal Agrikultura. Volume 19 Nomor 3.
- Hapsari, H., Djuwendah, E., Sulistyowati, L. 2015. Optimalisasi Manajemen Usaha Keripik Singkong Skala Industri Rumah Tangga. Prosiding Seminar Nasional 4<sup>th</sup> UNS SME'S Summit and Awards "Sinergitas Pengembangan UMKM Dalam Era Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). Surakarta.
- Hicks, P. A. 2000. Financing Rural-Based Small Scale Industries. Asian Productivity Organization Report. Tokyo.
- Indrajit RE dan Djokopranoto R. 2006. Konsep Manajemen Supply Chain Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang. Jakarta : Grasindo.
- Katwal MTB, Dem P, B. Ganesh, Bockel L, Punjab. 2007. Maize Commodity Chain Analysis. Bhutan : Ministry of Agriculture and Forests.
- Kohls RL, Uhl JN. 1998. Marketing of Agricultural Products. Eighth Edition, Upper Saddle River NJ: Prentice Hall.
- Michica, W. 1998. Analisa Faktor-Faktor Keberhasilan Usaha Kecil Perusahaan Pasangan Usaha PT. Sarana Jabar Ventura Bandung. Skripsi Tidak dipublikasikan. Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Pearce, J.A dan Robinson, R.D. 1997. Strategic Management Formulating Implementation and Control. The Free Press. New York.
- Polman, W. 2000. Policies and Institutional Infrastructure in The Promotion of Rural-Based Small Scale Industries. Asian Productivity Organization. Tokyo.
- Presutti Jr, W. D. 2003. Supply Management And E-Procurement: Creating Value Added In The Supply Chain. Industrial Marketing Management 32 : 219-226.
- Priyono, Darmono T, Santoso J, Siswanto, Purwantara A, Santi LP. 2015. Petunjuk Teknis Budidaya Singkong Sehat. Pusat Penelitian dan Bioteknologi dan Bioindustri Industri Indonesia.
- Pujawan IN. 2005. Supply Chain Management. Surabaya : Guna Widya.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2015. Outlook Komoditas Pertanian Subsektor Tanaman Pangan: Ubi Kayu. Kementerian Pertanian Republik Indonesia. Jakarta.
- Rangkuti, F. 2002. Analisis SWOT dalam Membedah Kasus Bisnis. Pustaka Binaman Pressindo. Jakarta. Jakarta.
- Russel dan Taylor. 2000. Operation Management: Quality and Competitiveness in a Global Environment. Prentice Hall International Inc.
- Steiner, G dan Miner. 1997. Management Policy and Strategy. Mc Millan. New York.
- Timisela, N. R., Masyuri., Darwanto, D. H., Hartono. 2014. Manajemen Rantai Pasok dan Kinerja Agroindustri Pangan Lokal Sagu Di Propinsi Maluku: Suatu Pendekatan Model Persamaan Struktural. AGRITECH Volume 34 Nomor 2.
- Van der Vorst JGAJ. 2006. Performance Measurement in Agri-Food Supply Chain Network. Netherland: Logistics and Operations Research Group. Wageningen University.

Wheelen dan Hunger.1992.Strategic Management and Bussiness Policy.Addison Wesley Publishing. New York.

Wilujeng, W.W., Yurisinthae, E., Sasli, I. 2013. Analisis Nilai dan Efisiensi Usaha Pengolahan Jeruk Siam Pontianak (citrus nobilis var. Microcarpa) Gabungan Kelompok Tani Sumber Anugerah Desa Segedong Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas.Jurnal Social Economic of Agriculture, Volume 2, Nomor 1, April 2013, hlm 67-74.

Wuwung, S. C. 2013. Manajemen Rantai Pasokan Produk Cengkeh Pada Desa Wawona Minahasa Selatan. Jurnal EMBA Volume I Nomor 3 Hal 230-238.