

Peningkatan Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Salak Manonjaya

Hepi Hapsari, Endah Djuwendah, Tuti Karyani

Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran

Korespondensi: hapsari.hepi@yahoo.co.id

ABSTRACT

Increasing The added value and The Development Strategy of Processed-*salak Manonjaya* Enterprise

The processing of salak (*Sallaca edulis*) – well known as salak Manonjaya - in Tasikmalaya is expected may increases the price of this fruit and the revenue of the producers. The aims of the research were to identify 1) the added value of salak processing, 2) the internal and external factors that influence the salak processing enterprise and 3) the developing strategies of salak processing. The research method was descriptive survey. The respondents were producer and traders of processed salak in Tasikmalaya. The data were analyzed using added value, revenue-cost ratio, and internal-external analysis. The results showed that of production of *dodol*, sweet-preserved salak, and salak chips increase the added value of Rp 6.234,65/kg, Rp 10.443,23/kg and Rp 2.297,33/kg respectively. The internal factors of strength and weakness of the salak processing enterprise as well as the external factor of the opportunity and threat has been documented. The strategy of developing salak processing enterprise in Manonjaya was to hold and maintain market penetration and products diversity.

Key words: Salak processing, Added value, Enterprise developing strategies

ABSTRAK

Pengolahan buah salak Manonjaya dapat meningkatkan nilai jual buah dan pendapatan produsen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1) nilai tambah pengolahan salak, 2) faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha pengolahan salak, dan 3) strategi pengembangan pengolahan salak. Metode yang digunakan adalah survei deskriptif. Responden penelitian adalah para pengrajin dan pedagang produk olahan salak di Tasikmalaya. Data dianalisis dengan analisis nilai tambah, rasio penerimaan terhadap biaya, dan analisis faktor internal-eksternal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produksi dodol, manisan dan keripik salak menciptakan nilai tambah sebesar masing-masing Rp 6.234,65/kg, Rp 10.443,23/kg dan Rp 2.297,33/kg. Faktor internal kekuatan dan kelemahan usaha pengolahan buah salak, dan juga faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancamannya telah diinventarisasi. Strategi untuk mengembangkan usaha pengolahan buah salak di Manonjaya adalah mempertahankan dan memelihara penetrasi pasar serta diversifikasi produk olahan.

Kata kunci: Pengolahan salak, Nilai tambah, Faktor internal-eksternal, Strategi pengembangan usaha

PENDAHULUAN

Tasikmalaya merupakan salah satu sentra produksi salak di Jawa Barat. Salak yang dikenal dengan nama Salak Manonjaya dengan rasa rasanya manis sedikit keset, daging buah tebal, dan aroma harum, Salak Manonjaya banyak disukai konsumen daerah di Jawa Barat bahkan luar negeri seperti Belanda, Amerika, dan negara di Eropa.

Saat ini jumlah tanaman salak dan juga produksi Salak Manonjaya cenderung menurun (BPS Kabupaten Tasikmalaya, 2007) karena para petani enggan berusahatani salak. Saat musim biasa, harga di tingkat petani berkisar Rp 800/kg - Rp 1.400/kg tetapi saat panen raya harga jatuh mencapai Rp 400/kg - Rp 600/kg bahkan akhir-akhir ini harga anjlok mencapai Rp200/kg. Setelah krisis ekonomi, harga salak per kg hanya setara 8 % -30 % harga beras.

Penurunan harga jual Salak Manonjaya disebabkan oleh berbagai faktor, diantaranya 1) kualitas buah menurun, yaitu menjadi keset dan ukuran mengecil, 2) daya beli masyarakat menurun akibat krisis ekonomi di tahun 1997 lalu, dan 3) kalah bersaing dengan salak dari daerah lain

terutama Salak Pondoh dari Sleman Yogyakarta yang rasanya lebih manis.

Di sisi lain salak tergolong komoditas hortikultura yang umumnya bersifat buah musiman. Salah yang berpola respirasi klimaterik mempunyai karakter mudah rusak sehingga umur simpan relatif pendek. Permasalahan yang timbul saat panen raya adalah produksi berlimpah sehingga petani terpaksa menjual dengan harga murah. untuk menghindari kerugian akibat kerusakan (Purnaningsih, 2006).

Keadaan ini semakin membebani para petani salak yang umumnya masih tergolong kelas menengah ke bawah. Untuk menghadapi masalah tersebut masa simpan buah harus diperpanjang sehingga memiliki nilai tambah dan sekaligus meningkatkan nilai ekonomisnya. Salah satu upaya adalah dengan proses pengolahan dan pengawetan salak segar menjadi produk olahan seperti dodol, wajit, manisan, asinan dan keripik salak. Hasil pengolahan salak tersebut dapat memiliki nilai tambah ganda yaitu memperpanjang waktu simpan buah salak dan meningkatkan nilai jualnya (Anarsis, 2003). Namun belum diketahui secara pasti berapa besar nilai tambahnya, faktor-faktor kekuatan,

Tabel 1. Prosedur Perhitungan Nilai Tambah

Keluaran (output) Masukan (input) dan Harga		
1	Output/produk total (kg/ proses produksi)	A
2	Input bahan baku (kg/ proses produksi)	B
3	Input tenaga kerja (HOK/proses produksi)	C
4	Faktor konversi (kg output / kg bahan baku)	$D = a/b$
5	Koefisien tenaga kerja (HOK/ kg bahan baku)	$E = c/b$
6	Harga output (Rp/Kg)	F
7	Upah rata-rata tenaga kerja ((Rp/ proses produksi)	G
Pendapatan dan Keuntungan		
8	Harga input bahan baku (Rp/Kg)	H
9	Sumbangan unput lain (Rp/Kg)	I
10	Nilai Output (Rp/Kg)	$J = d \times f$
11	Nilai tambah (Rp/Kg)	$K = j-h-i$
	Rasio Nilai tambah (%)	$l \% = k/j \times 100$
12	Pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg)	$M = e \times g$
	Bagian tenaga kerja (%)	$N \% = m/k \times 100 \%$
13	Keuntungan (Rp/Kg)	$O = k - m$
	Bagian keuntungan (%)	$P \% = o/j \times 100 \%$
Balas Jasa untuk Faktor Produksi		
14	Marjin (Rp/Kg)	$Q = j - h$
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	$R \% = m/q \times 100 \%$
	b.Sumbangan input lain (%)	$S \% = i/1 \times 100 \%$
	c. Keuntungan (%)	$T \% = o/q \times 100 \%$

Sumber: Hayami, (1987)

kelemahan, ancaman dan peluang bagi usaha pengolahan salak, serta strategi pengembangannya. Berdasarkan permasalahan tersebut maka tujuan penelitian ini adalah menganalisis nilai tambah usaha pengolahan salak, mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha, serta menentukan strategi pengembangan usaha pengolahan salak Manonjaya.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Usaha Kecil Menengah (UKM) Binangkit Tasikmalayan, pada tahun 2008. Desain penelitian adalah survei deskriptif dengan subyek penelitian adalah pengrajin pengolahan salak dan pedagang produk olahan salak yang terdapat di Kecamatan Manonjaya, Kabupaten Tasikmalaya

Analisis Nilai Tambah

Analisis nilai tambah ditentukan melalui metode menurut Hayami (1987) dengan prosedur yang terlihat di Tabel 1. Informasi yang dihasilkan melalui metode Hayami pada subsistem pengolahan

ini berupa: (a) nilai tambah (Rp), (b) rasio nilai tambah (%), menunjukkan persentase nilai tambah dari nilai produk, (c) balas jasa tenaga kerja (Rp), menunjukkan besarnya upah uang yang diterima oleh tenaga kerja langsung, (d) bagian tenaga kerja (%), menunjukkan persentase imbalan tenaga kerja dari nilai tambah, (e) keuntungan (Rp), menunjukkan bagian yang diterima pengusaha dan (f) tingkat keuntungan (%) menunjukkan persentase keuntungan terhadap nilai tambah.

Analisis Pendapatan dan R/C

Untuk menghitung efisiensi usaha digunakan analisis R/C (Rodjak, 2006) yaitu nisbah antara penerimaan (Revenue, R) dengan biaya total (Cost, C). Dengan dasar pertimbangannya jika $R/C > 1$ maka usaha menguntungkan, sedangkan jika $R/C = 1$ maka impas dan jika $R/C < 1$ berarti usaha tidak menguntungkan.

Analisis Strategi

Analisis strategi untuk pengembangan usaha pengolahan salak diawali dengan analisis SWOT

Tabel 2. Perhitungan nilai tambah pengolahan salak per kg bahan baku untuk setiap proses produksi di UKM Binangkit Tasikmalaya Tahun 2008

No.	Uraian	Dodol	Manisan	Keripik
1.	Output, input dan harga			
	a. Output/ produk total (kg/produksi)	37,50	16,00	2,00
	b. Input bahan baku (Kg/produksi)	60,00	20,00	20,00
	c. Input tenaga kerja (HOK)	4,00	2,00	1,50
	d. Faktor konversi	0,62	0,80	0,10
	e. Koefisien tenagakerja	0,067	0,100	0,050
	f. Harga output (Rp/Kg)	20.000	20.000	65.000
	g. Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	20.000	20.000	20.000
2.	Penerimaan dan keuntungan			
	h. Harga input bahan baku (Rp/Kg)	1.000,00	1.000,00	1.000,00
	i. Sumbangan input lain (Rp/Kg)	5.265,35	4.556,77	3.202,67
	j. Nilai output (Rp/Kg)	12.500,00	16.000	6.500,00
	k. Nilai tambah (Rp/Kg)	6.234,65	10.443,23	2.297,33
	l. Rasio nilai tambah (%)	49,88	65,27	35,34
	m. Pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg)	1.340,00	2.000,00	1000,00
	n. Pangsa tenaga kerja (%)	21,49	19,15	71,38
	o. Keuntungan (Rp/Kg)	4.894,50	8.443,23	1.297,33
	p. Tingkat keuntungan (%)	41,88	52,77	19,96
3.	Balas jasa pemilik faktor Produksi margin (Rp/Kg)	11.500	15.000	5.500
	q. Pendapatan tenaga kerja (%)	11,65	13,33	18,18
	r. Sumbangan input lain (%)	45,79	33,07	58,23
	s. Keuntungan (%)	42,56	56,29	23,59

(Rangkuti, 2004). Rancangan analisis strategi pengembangan mengikuti langkah yang disusun David (2004) yang terbagi atas 3 tahap yaitu 1) pengumpulan data, 2) pencocokan data dan 3) pengambilan keputusan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

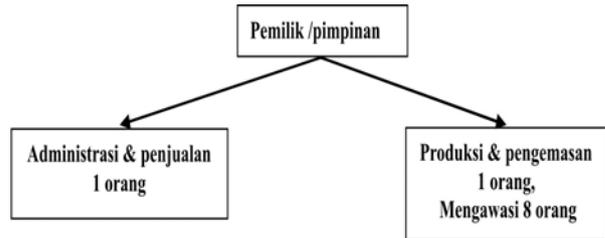
Analisis Nilai Tambah

Berdasarkan analisis nilai tambah (Tabel 3) diketahui bahwa nilai tambah terbesar diperoleh dari pengolahan manisan salak Rp 10.443,23/ kg dan terendah dari pengolahan keripik salak Rp 2 297,33/kg bahan baku. Pada usaha pengolahan manisan salak tersebut keuntungan yang diperoleh Rp 8.443,23/kg bahan baku sedangkan keuntungan dari pengolahan keripik salak Rp 1.297,33/kg bahan baku. Hasil analisis ini sejalan dengan peneleitian Hapsari dkk. (2007) tentang peningkatan nilai tambah yang diperoleh pada pengolahan daun nilam

Analisis Strategi

1. Kekuatan dan Kelemahan Lingkungan Internal

Lingkungan internal terdiri dari struktur organisasi, suasana kerja, sumberdaya finansial, produk yang dihasilkan, proses produksi, dan lokasi perusahaan. UKM Binangkit Tasik memiliki struktur organisasi yang sederhana (Gambar 1), sehingga memudahkan koordinasi dan pengawasan semua kegiatan usaha.



Gambar 1. Struktur Organisasi UKM Binangkit, Tasikmalaya.

Tabel 3. Penerimaan biaya dari setiap kali produksi dan R/C usaha pengolahan salak di UKM Binangkit tahun 2008

Jenis Produk	Produksi (Kg)	Penerimaan (Rp)	Biaya produksi (Rp)	Pendapatan (Rp)	R/C
Dodol Salak	37,5	750.000	423.420,84	326.579,16	1,77
Manisan Salak	16,0	320.000	151.135,42	168.864,58	2,12
eripik salak	2,0	130.000	104.053,32	25.946,68	1,25

Analisis Pendapatan Usaha

Pendapatan tertinggi diperoleh dari dodol salak yaitu Rp 326.579,16 per proses produksi, karena produksi dodol paling banyak 37,5 Kg per proses produksi (Tabel 4). Pendapatan terendah adalah dari pemebuatan keripik salak yaitu Rp 25.946,68 per proses produksi, karena produksi keripik salak hanya 2 Kg per proses produksi (Tabel 3).

Secara keseluruhan pengolahan salak merupakan usaha yang layak untuk dilakukan karena semua nilai R/C > 1 (Tabel 3). Nilai R/C tertinggi diberikan oleh pengolahan manisan salak yaitu 2,12 yang artinya setiap Rp 1000,00 biaya yang dikeluarkan akan memberikan pendapatan sebesar Rp 1.120,00 atau keuntungan sebesar Rp 120,00.

Tenaga kerja terdiri atas anggota keluarga dan personal di luar keluarga yang berasal dari sekitar perusahaan. Mereka bertetangga puluhan tahun dan bekerja sejak perusahaan berdiri, sehingga terjalin hubungan baik seperti keluarga, saling percaya, dan merasa memiliki terhadap perusahaan sebagai sumber penghasilan bersama.

Sumber modal UKM Binangkit sebagian merupakan milik pribadi 40 % dan 40 % berupa pinjaman dari berbagai. Modal awal sebesar Rp 10 juta berasal dari BKKBN melalui program kredit Usaha Keluarga Sejahtera (Kukesra). Tahun 2005 UKM mendapat kredit lunak Rp 15 juta, tahun 2005 Rp 15 juta dan terakhir tahun 2008 Rp 40 juta dari BUMN Angkasa Pura II Bandung Jawa Barat. Nilai asset pada akhir tahun 2007 ditaksir mencapai

Rp 119.000.000. Nilai penjualan per bulan rata-rata mencapai Rp 20.000.000 dan keuntungan rata-rata sekitar Rp 6.000.000 (Profil UKM Binangkit Tasik, 2007).

Produk olahan salak memiliki daya tahan yang relatif lama 4–5 bulan untuk dodol, 3 bulan untuk manisan dan 2 bulan untuk keripik salak. Keunggulan kripik salak adalah tidak menggunakan zat pengawet, pewarna dan perasa tambahan tetapi berkualitas cukup bagus.

Semua produk “Binangkit Tasik” sudah terdaftar di BPOM dan Deprindag. Kemasan diberi label “Binangkit Tasik”, informasi komposisi produk, sertifikasi halal MUI, dan sertifikasi produk IRT. Produsen belum mencantumkan kode produksi, tanggal produksi dan kadaluarsa karena menganggap produk dodol, manisan dan keripik tahan lama dan belum pernah menguji batas kadaluarsa.

Sejak awal berdiri, perusahaan ini sudah mendapat bantuan peralatan dari Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) dan Badan Penelitian dan Pengembangan Departemen Pertanian, antara lain satu set mesin pengolahan dodol salak, *blender*, *mixer*, 2 set mesin pengoreng hampa udara (*vacum fryng*). Peralatan modern membuat perusahaan ini mampu memproduksi olahan salak dalam jumlah dua kali lipat dan beragam. Keripik salak yang renyah dan garing hanya dapat dibuat dengan menggunakan mesin penggorengan hampa udara.

Letak perusahaan cukup strategis yaitu di tepi jalan kecamatan, di belakang kantor pos, dekat pasar dan alun-alun Manonjaya sehingga memudahkan konsumen mencari lokasi perusahaan. Jalan beraspal dan banyak angkutan umum sehingga akses ke perusahaan cukup mudah.

2. Peluang dan Ancaman Lingkungan Eksternal

Lingkungan Eksternal meliputi kebijakan pemerintah, kondisi perekonomian global, selera konsumen, pesaing, pemasok dan agen. Dukungan Pemda bagi pengembangan UKM diwujudkan dengan alokasi APBD sebesar 10–12 %. Beberapa instansi yang berperan membesarkan UKM Binangkit adalah BKKBN, Dinas Pertanian, Perindustrian dan Perdagangan, LIPI, Universitas Pasundan, Litbang Departemen Pertanian, PT Angkasa Pura II. Instansi tersebut beroperan dalam permodalan, peralatan dan teknologi modern, pelatihan dan magang di bidang pemasaran, kewirausahaan, pelatihan teknis dan keterampilan, kemudahan dalam pengajuan persyaratan untuk izin

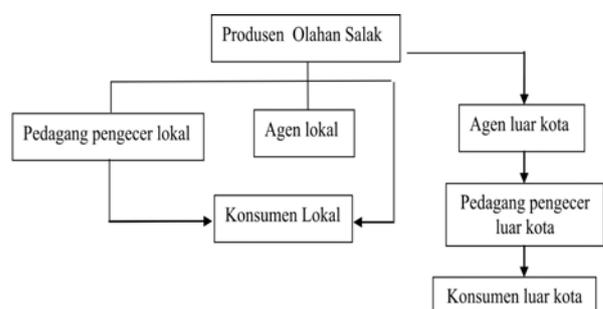
usaha (SIUP), sertifikasi halal MUI dan sertifikasi industri rumah tangga (Binangkit Tasik, 2007)

kenaikan harga minyak mentah dunia mempengaruhi UKM adalah. Dampak dari kenaikan harga minyak mentah adalah kenaikan harga minyak goreng 100 %, minyak tanah 100 % dan LPG 60 %. Inflasi menurunkan daya beli masyarakat sampai 50 % karena pendapatan keluarga cenderung tidak meningkat sementara harga kebutuhan pokok naik sampai dua kali lipat.

Minat masyarakat terhadap makanan tradisional semakin baik, terbukti dengan banyaknya pusat penjualan oleh-oleh khas daerah. Pengetahuan masyarakat akan makanan bergizi dan alamiah juga semakin baik. Budaya kembali ke kampung halaman dan membawa oleh-oleh menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan oleh para pengrajin makanan tradisional.

Pesaing dan produk substitusi merupakan ancaman bagi usaha olahan salak. Produk substitusi adalah Dodol Garut, Manisan Cianjur, aneka keripik buah. Oleh karena itu perusahaan terus berupaya meningkatkan pangsa pasar olahan salak sekaligus menambah variasi produk seperti keripik pisang moli, keripik nangka, dan manisan pala.

Hasil pengolahan salak di UKM Binangkit dipasarkan langsung ke konsumen atau melalui agen baik lokal maupun di luar kota (Gambar 2). Hubungan dengan pemasok dan penyalur (agen) bisa menjadi ancaman atau sebaliknya menjadi peluang. Hubungan baik dengan pemasok bahan baku (buah salak) dan bahan penunjang dapat menjamin kesinambungan proses produksi. UKM ini berusaha



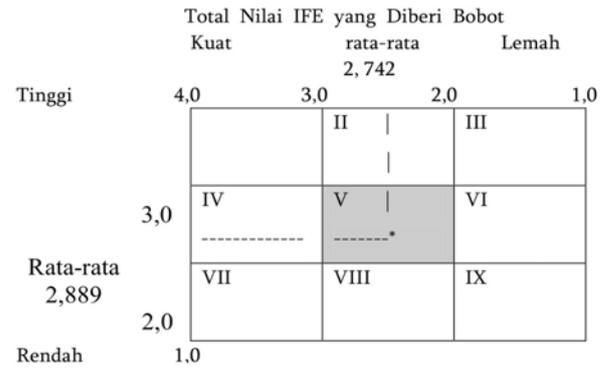
Gambar 2. Saluran Pemasaran salak olahan di UKM Binangkit Tasik

memberi harga pantas, tidak terlalu rendah meskipun saat panen raya sehingga para pemasok bersikap loyal kepada perusahaan. Penjualan kepada pengecer, agen, toko, rumah makan adalah dengan sistem konsinyasi, barang yang tidak laku

dikembalikan kepada produsen. Selain itu, harga yang mereka tawarkan cenderung rendah dan kurang menguntungkan produsen. Hal ini menjadi ancaman karena risiko ditanggung oleh produsen dan sistem pembayaran giro mundur menyebabkan aliran keuangan terhambat.

Matrik Faktor Internal dan Eksternal Perusahaan
Nilai total faktor internal dan eksternal usaha pengolahan salak di UKM Binangkit pada tahun 2008 adalah masing-masing 2,742 dan 2,880 (Tabel 4 dan 5).

Berdasarkan analisis matrik internal eksternal, maka usaha pengolahan salak yang



Gambar 3. Matrik Internal-Eksternal usaha pengolahan salak di UKIM Binangkit

Tabel 5. Matrik evaluasi faktor eksternal usaha pengolahan salak UKM Binangkit Tahun 2008

No	Faktor Eksternal	Bobot	Total nilai	
			Nilai	Total
A. Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1.	Dukungan Kebijakan Pemda	0,123	4	0,492
2.	Minat masyarakat thd produk olahan meningkat	0,114	3	0,342
3.	Budaya membeli oleh-oleh	0,100	3	0,300
4.	Hubungan yang baik dengan pemasok	0,105	3	0,315
5.	Pertumbuhan RM, toko, pariwisata	0,073	3	0,219
6.	Dukungan alat dan teknis dari Litbang, PT, LIPI	0,096	3	0,288
Sub Total		1.000		1,956
B. Ancaman (<i>Threats</i>)				
1	Kenaikan biaya produksi	0.087	2	0,174
2	Pesaing produk sejenis dan konstitusi	0.109	3	0,327
3	Agen yang tidak komit	0,059	2	0,118
4	Adanya pengaruh buah musiman	0,050	3	0,150
5	Daya beli masyarakat menurun	0,082	2	0,164
Sub Total		1,000		0,933
Total				2,889

dilakukan oleh UKM Binangkit Tasik berada pada posisi sel V (Gambar 3). Pada kondisi tersebut strategi utama perusahaan adalah mempertahankan (*hold*) dan memelihara (*maintain*) pasar.

Alternatif strategi pemasaran yang umumnya diterapkan adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk Penetrasi pasar berupa mencari pasar yang lebih besar untuk produk atau jasa yang sudah ada melalui pemasaran yang gencar. Pengembangan produk lebih berupaya meningkatkan penjualan dengan memperbaiki produk atau jasa yang sudah ada dan mengembangkan produk atau jasa yang baru (David, 2004).

Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Salak

Berdasarkan analisis Internal Eksternal, strategi pengembangan usaha yang sebaiknya diterapkan oleh UKM Binangkit Tasik adalah:

1. Strategi Penetrasi pasar (*Market Penetration Strategy*)
 - a. Peningkatan promosi penjualan yang bertujuan untuk menarik pelanggan baru sekaligus mempertahankan pelanggan lama (nilai daya tarik 4,683)
 - b. Memperluas daerah pemasaran (nilai daya tarik 4,455)

- c. Memasang iklan komersial guna melekatkan image produk dalam benak konsumen.
2. Strategi Pengembangan Produk (*Product development strategy*)
- a. Peningkatan kualitas produk dari aspek bentuk, rasa dan kemasan diantaranya dengan membakukan standar operasional prosedur perusahaan guna menjaga keseragaman hasil produksi, perbaikan desain kemasan dengan alumunium foil dan melengkapi informasi pada label dengan tanggal produksi dan kadaluarsa.
- b. Menambah varian produk yang bertujuan untuk menjangkau segmen pasar yang belum tersentuh, diantaranya wajit salak, minuman (sirop) dan asinan salak.

SIMPULAN DAN SARAN

1. Pengolahan salak dapat memberi nilai tambah berupa keuntungan bagi pengrajin, balas jasa bagi faktor-faktor produksi, dan pendapatan bagi tenaga kerja. Nilai tambah terbesar diperoleh dari pengolahan manisan salak yakni Rp. 10 443,23/Kg. Pendapatan tertinggi diperoleh dari pengolahan dodol salak yaitu Rp. 326 579,16 per proses produksi. Usaha pengolahan salak memiliki R/C > 1 yang artinya layak untuk dilakukan.
2. Faktor internal yang menjadi kekuatan utama usaha pengolahan salak adalah produk khas berkualitas dan proses pengolahan mudah. Sedangkan kelemahan utama adalah belum ada standar produk yang baku. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama adalah dukungan Pemda dan berbagai instansi terkait. Sedangkan ancaman utama adalah kenaikan biaya produksi akibat krisis ekonomi.
3. Strategi pengembangan usaha yang direkomendasikan adalah mempertahankan dan memelihara dengan cara penetrasi pasar dan pengembangan produk.

Untuk mengembangkan produk disarankan menambah variasi produk seperti asinan, wajit dan sirup salak sedangkan untuk mengatasi kelemahan dan ancaman usaha dapat dilakukan dengan

konsultasi intensif dengan Pemda, instansi terkait atau sesama pengusaha.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kepada Lembaga Penelitian, Universitas Padjadjaran yang telah membiayai penelitian ini melalui Dana DIPA PNBPU Universitas Padjadjaran, Tahun Anggaran 2008 dengan SPK No. 396/H6.26/LP/PL/2008, tanggal 16 April 2008.

DAFTAR PUSTAKA

- Anarsis, W. 2003. Analisis fungsi produksi agribisnis salak dan industri pangan olahannya. J. Pengkajian Pengem. Teknol. Pert. 6:66-74..
- Binangkit Tasik. 2007. Profil UKM Binangkit Tasik. Manonjaya, Tasikmalaya.
- Biro Pusat Statistik. 2007. Kabupaten Tasikmalaya dalam Angka 2007. Biro Pusat Statistik. Tasikmalaya.
- David, RF. 2004. Manajemen Startegis, Konsep-konsep. Versi Bahasa Indonesia. PT. Prenhallindo. Jakarta.
- Hapsari, E. , E. Djuwendah dan T. Karyani. 2007. Analisis Finansial dan Nilai Tambah Agribisnis Nilam. Laporan Penelitian. Lembaga Penelitian, Unpad. Bandung.
- Hayami Y. 1987. Agricultural Marketing and Processing in Upland Java, a Perspective From Sunda Village. CGPRT Center. Bogor.
- Purnaningsih, P. 2006. Adopsi Inovasi Pola Kemitraan Agribisnis Hotikultura di Jawa Barat. Disertasi. Sekolah Pasca Sarjana. Bogor.
- Rangkuti, F. 2004. Analisis SWOT, Teknis Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia. Jakarta
- Rodjak, A. 2006. Manajemen Usahatani. Pustaka Giratuna. Bandung.

Indeks

- Agens hayati, 206
Akar wangi, 209
Aktivitas residu, 193
Asosiasi petani, 214
Bakteri endofitik penambat N₂, 173
Barringtonia asiatica, 193
Bemisia tabaci, 168
Coleoptera, 167
Capsicum annuum, 200
Crocidolomia pavonana, 193
Curinus coeruleus, 168
Daerah Aliran Sungai, 180
Ekonomi wilayah, 186
Ekstrak biji, 193
Eksudat akar, 208
Faktor internal-eksternal, 216
Foliar treatment, 174
Fosfor tanah 2
Fosfatase, 162
Fungi mikoriza arbuskula, 206
Homoptera, 167
Insektisida, 193
Jagung, 161
Kebijakan pertanian, 186
Kedelai, 161
Kemampuan memangsa, 168
Kepadatan populasi, 200
Keperidian, 168
Kerusakan daun, 200
Konservasi tanah, 180
Kontribusi pendapatan, 209
Lama hidup, 168
Lepidoptera, 192
Location Qoutient, 186
Minyak atsiri, 214
Mortalitas larva, 194
Myzus persicae, 200
Nematoda sista kentang, 206
Nilai tambah, 216
Padi, 173
Penghambatan makan, 194
Pengolahan salak, 216
Peta satuan lahan, 181
Pola pendapatan petani, 209
Pupuk hayati, 162, 173
Rehabilitasi lahan, 180
Sallaca edulis, 216
Sedimentasi, 182
Seed treatment, 174
Sektor basis, 186
Spora fungi mikoriza arbuskula, 207
Strategi pengembangan usaha, 216
Tingkat bahaya erosi, 180
Tectona grandis, 161
Tumpang sari, 162
Universal Soil Loss Equation, 189