

ANALISIS RANTAI NILAI PRODUK OLAHAN TUNA CAKALANG DI PULAU LEMBEH UNTUK PEMASARAN LOKAL DI KOTA BITUNG PROVINSI SULAWESI UTARA

Wandi Rivandi Kharie ¹; Victoria E. N. Manoppo ²; Martha Wasak²

1) Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Sam Ratulangi, Manado.

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

Koresponden email: marthamasrun@gmail.com

Abstract

Marine fishery production in North Sulawesi is 285 265.60 tons in 2015, and special Bitung is 49 483.70 tons (Anonymous, 2016). Potential and marine fish production in Bitung is quite high, so the development of the fisheries industry more appropriately directed to marine fisheries processing industry, in particular to increase the added value potential of several types of high economic fish such as tuna and Skipjack (Anwar, 2011)).

The purpose of this research is 1) to analyze how the condition of value chain of processed tuna skipjack products in Lembeh Island for local marketing in Bitung City, North Sulawesi Province. 2 describe any barriers that exist in the processing and marketing of refined product value skipjack tuna in Pulau Lembeh for local marketing in Bitung North Sulawesi. Data analysis was done using descriptive analysis of quantitative and qualitative descriptive.

The results of this study can be concluded, namely:

1. Condition of process value chain of skipjack tuna product on Lembeh Island for local marketing in Bitung City, North Sulawesi Province.
 - a. The existing value chain from collecting traders to fish processors followed by marketing to coastal community KSU in Sagrat Bitung market.
 - b. At the fish collecting level are sold in fresh form packed in baskets or buckets / large pans. Sold at Rp. 8.500, - per kg, so the average requirement of 200 kg per production, then the collecting merchant obtained the proceeds of sales of Rp. 1,700,000, -.
 - c. At the processing level, fish are processed again into processed fish that is 40 kg of wooden fish and sold for a total price of Rp. 3.600.000, -, the cost of Rp. 220.000, - so get a margin or added value of Rp. 1.680.000 / production.
 - d. At the buyer level in this case KSU coastal communities earn margin of Rp.1.550.000, -.
2. Barriers in processing and marketing of skipjack tuna products on Lembeh Island for local marketing in Bitung City of North Sulawesi Province are only at:
 - a. Still oriented to buyers who are only one person only.
 - b. Requires more modern equipment to get higher yields.
 - c. Requires additional capital, in order to diversivikan results of operations.

Departing from obstacles, it can be suggested as follows:

1. Both fishermen, collecting traders, fish processors can increase their production through better and more modern fishing gear
2. Buyers in this case KSU coastal communities can hold additional fish processing as a supplier of wood fish.

Keywords: Value Chain, Wooden Fish, Lembeh

Abstrak

Produksi perikanan laut di Sulawesi Utara 285 265.60 ton di tahun 2015, dan khusus Bitung berjumlah 49 483.70 ton (Anonymous, 2016). Potensi dan produksi perikanan laut di Kota Bitung cukup tinggi, sehingga pengembangan industri perikananannya lebih tepat diarahkan pada industri pengolahan perikanan laut, khususnya untuk peningkatan nilai tambah potensi beberapa jenis ikan ekonomis tinggi seperti Tuna dan Cakalang (Anwar, 2011)).

Tujuan penelitian ini, yaitu 1) menganalisis bagaimana kondisi rantai nilai produk olahan tuna cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara. 2 mendeskripsikan hambatan-hambatan apa saja yang ada dalam proses pengolahan dan pemasaran nilai produk olahan tuna cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara. Analisis data dilakukan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan, yaitu :

1. Kondisi rantai nilai produk olahan tuna cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara.
 - a. Rantai nilai yang ada mulai dari pedagang pengumpul ke pengolah ikan dilanjutkan dengan pemasaran ke KSU masyarakat pesisir di pasar Sagrat Bitung.

- b. Pada tingkat pengumpul ikan dijual dalam bentuk segar dikemas dalam keranjang atau ember/loyang besar. Dijual dengan harga Rp. 8.500,- per kg, sehingga kebutuhan rata-rata 200 kg per produksi, maka pedagang pengumpul memperoleh hasil penjualan sebesar Rp. 1.700.000,-.
 - c. Pada tingkat pengolah, ikan diproses lagi menjadi ikan olahan yaitu ikan kayu sebanyak 40 kg dan dijual dengan harga total Rp. 3.600.000,-, biaya sebesar Rp. 220.000,- sehingga memperoleh margin atau nilai tambah sebesar Rp. 1.680.000/produksi.
 - d. Di tingkat pembeli dalam hal ini KSU masyarakat pesisir memperoleh margin sebesar Rp.1.550.000,-
2. Hambatan-hambatan dalam proses pengolahan dan pemasaran produk olahan tuna cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara hanyalah pada :
- a. Masih berorientasi ke pembeli yang hanya satu orang saja.
 - b. Memerlukan peralatan yang lebih modern untuk mendapatkan hasil produksi lebih tinggi.
 - c. Memerlukan tambahan modal, agar bisa diversifikasi hasil usaha.
- Bertolak dari hambatan, maka dapatlah disarankan sebagai berikut :
1. Baik nelayan, pedagang pengumpul, pengolah ikan bisa meningkatkan produksinya melalui peralatan tangkap yang lebih baik dan lebih modern
 2. Pembeli dalam hal ini KSU masyarakat pesisir bisa mengadakan tambahan binaan pengolah ikan sebagai penyedia ikan kayu.

Kata kunci : Rantai Nilai, Ikan Kayu , Lembeh

PENDAHULUAN

Bitung merupakan salah satu kawasan pengembangan perikanan di Provinsi Sulawesi Utara. Lokasi ini memiliki infrastruktur yang mendukung bongkar muat barang dari desa dan ke Kota Bitung dan Pelabuhan Perikanan Samudra (PPS) Bitung. Potensi dan produksi perikanan laut di Kota Bitung cukup tinggi, sehingga pengembangan industri perikananannya lebih tepat diarahkan pada industri pengolahan perikanan laut, khususnya untuk peningkatan nilai tambah potensi beberapa jenis ikan ekonomis tinggi seperti Tuna dan Cakalang (Anwar, 2011).

Keberlanjutan kegiatan Perikanan Tuna Cakalang sangat dipengaruhi oleh sistem rantai nilai yang dibangun oleh pelaku usaha Tuna Cakalang mulai dari menangkap ikan di laut, diversifikasi produk oleh pengolah atau industri pengolahan, distribusi produk, serta pemasarannya hingga produk Tuna Cakalang sampai ke tangan konsumen lokal maupun luar negeri.

Rumusan Masalah

Bertolak dari latar belakang di atas, maka perumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi rantai nilai produk olahan Tuna cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara?
2. Hambatan-hambatan apa saja yang ada dalam proses pengolahan dan pemasaran nilai produk olahan Tuna cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara?

Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Untuk menganalisis bagaimana kondisi rantai nilai produk olahan Tuna Cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara.
2. Untuk mengdeskripsikan hambatan-hambatan apa saja yang ada dalam proses pengolahan dan pemasaran nilai produk olahan tuna cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara.

Manfaat Penelitian

Memberikan informasi penting bagi pemerintah daerah maupun pemerintah provinsi serta pihak swasta dan masyarakat yang ingin mengembangkan usaha ikan kayu olahan dengan menggunakan bahan baku Tuna dan Cakalang.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di wilayah pesisir Pulau Lembeh Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara. Waktu yang diperlukan dalam melaksanakan penelitian selama 4 bulan adalah dimulai dari pra survei lokasi, konsultasi, penyusunan proposal, ujian proposal, pelaksanaan penelitian, pengolahan data dan analisis data serta penyusunan skripsi, seminar hasil dan sampai pada ujian komprehensif.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Pengambilan Sampel

Penelitian ini bersifat survei. Pengambilan sampel dalam penelitian ini digunakan metode *purposive sampling*. Di Pulau Lembeh terdapat pengolah ikan baik di Lembeh Papusungan, Lembeh Batulubang, Pulau Lembeh Pasir Panjang dan Pulau Lembeh Pintu Kota.

Dalam penelitian ini untuk memperoleh jumlah sampel dipergunakan teori Gay yang menyatakan bahwa ukuran sampel yang dapat diterima yaitu untuk populasi yang jumlahnya relatif kecil, minimal sampel yang diambil adalah sebesar 10% dari jumlah populasi (Umar, 2000). Populasi atau pengolah di Pulau Lembeh berjumlah 60 orang. Untuk menghemat biaya, tenaga dan waktu hanya diambil

sebesar 6 orang yang bertempat tinggal di Papusungan dan Batulubang.

Metode Pengumpulan Data

Menurut Kuncoro (2003), sumber data terdiri atas data primer dan data sekunder. Kriteria responden yang diwawancarai yakni pelaku pengolahan ikan yang bersedia diwawancarai dan memahami permasalahan perikanan secara umum serta diprioritaskan pengurus kelompok pengolahan ikan dalam hal ini pemilik usaha.

Data tersebut antara lain data mengenai distribusi nilai tambah yang terdapat pada rantai nilai ikan kayu, serta data-data terkait lainnya. Responden dalam penelitian ini adalah ketua kelompok pengolahan dan pemilik Koperasi Serba Usaha sebagai informasi kunci. Wawancara juga dilakukan terhadap pihak-pihak lain yang terkait seperti Lurah Papusungan dan Lurah Batulubang dan Kadis Dinas Perikanan Bitung.

Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Untuk menganalisis bagaimana kondisi rantai nilai dan mendeskripsikan hambatan-hambatan apa saja yang ada dalam proses pengolahan dan pemasaran produk olahan Tuna Cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan deskriptif kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Pulau Lembeh

Pulau Lembeh atau Dembet adalah suatu pulau yang terjadi dari batu-batu karang dan terletak pada

01°25,4 Lintang Utara dan 125°13,5 Bujur Timur dan pada zaman purba atau zaman Neolitikum, di atas sepuluh juta tahun lalu pulau Lembeh menyatu dengan Malesung/Minahasa. Tetapi oleh keadaan gempa bumi dan perkembangannya sejak zaman itu, maka bagian yang menanjung itu teretak pecah lalu terdorong keluar, sehingga selahnya dimasuki air laut dan terjadilah selat. (Lengkong, 1981 *dalam* Darenoh, 2015).

Profil Pengolah Ikan Kayu Pekerjaan Utama Pengolah

Secara sederhana dapatlah disampaikan bahwa di Pulau Lembeh kegiatan pengolahan ikan kayu dilaksanakan oleh sebagian besar masyarakat setempat secara tradisional. Ikan cakalang adalah ikan yang sering dipakai sebagai bahan baku utama, namun ada juga ikan tongkol di saat ikan cakalang mahal harganya.

Lokasi Usaha

Lokasi penelitian yaitu di Pulau Lembeh, menunjukkan bahwa Kelurahan Papusungan dan Kelurahan Batulubang, yaitu sejumlah 33% merupakan lokasi yang sama banyaknya terdapat pengolah pemilik

Kegiatan Pengolahan Ikan

Tempat Pengolahan di Lembeh adalah tempat pengolahan yang didirikan sejak 10 tahun yang silam. Nanti pada tahun 2013 berjalan lancar

dengan adanya bantuan proyek Dana Internasional untuk Pengembangan Agrikultural atau International Fund for Agricultural Development (*IFAD*).

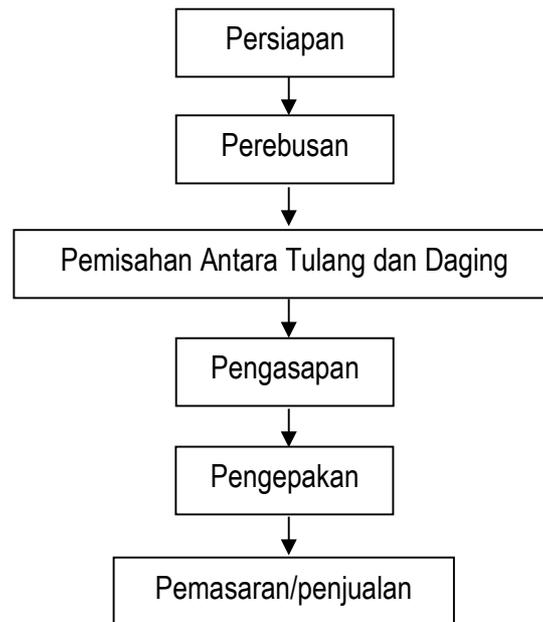


Gambar . Profil Pemilik Pengolahan Ikan Kayu

Gambar di atas menunjukkan bahwa kegiatan pengolahan ikan kayu di Lembeh adalah kegiatan pengolahan secara tradisional. Ikan yang diperoleh dari pedagang pengumpul selanjutnya dicuci dan langsung direbus selama setengah jam. Kemudian diadakan tindakan pemisahan antara tulang dan daging. Setelah semuanya selesai dilanjutkan dengan pengasapan yang berlangsung minimal 4 hari dan maksimal 1 minggu.

Untuk ikan yang berat per ekor di atas 1 kilogram, maka itu yang mengalami proses pengasapan selama 1 minggu karena dagingnya tebal.

Langkah-langkah pengolahan dapat dilihat pada Gambar 2 di bawah ini:

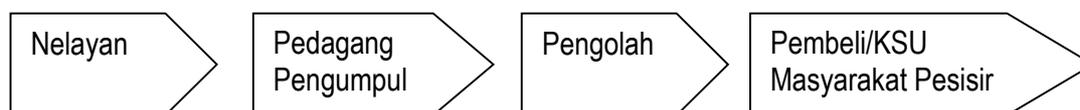


Gambar. Skema langkah-langkah pengolahan ikan kayu di Lembeh

Rantai Pemasaran Ikan Kayu

Kegiatan pengolahan ikan kayu di Lembeh mulai dari bagaimana cara mereka mendapatkan ikan sampai pada

pengolahan dan kemudian dipasarkan. Rantai pemasaran dapat dilihat pada Gambar berikut ini :



Gambar . Rantai Pemasaran Ikan Kayu

Gambar ini menunjukkan bahwa pengolah memperoleh ikan dari Pedagang Pengumpul yang memperoleh ikan dari Nelayan/Tempat Pelelangan Ikan di Aertembaga Bitung. Selanjutnya Pedagang Pengumpul membawa sampai ke Dermaga Papusungan. Selanjutnya ikan tersebut masuk dalam proses pengolahan. Ikan selanjutnya masuk dalam proses pengasapan dan setelah selesai ikan dikemas dalam karung yang sudah disiapkan dan di bawa ke pasar di daerah Sagrat yaitu ke

Koperasi Serba Usaha (KSU) masyarakat pesisir sebagai pemasok/pembeli tunggal. Dalam proses pembelian di Koperasi Serba Usaha (KSU), ikan dibeli dengan melihat kualitas ikan, tetapi apapun kualitas tetap dibayar tunai.

Perhitungan Biaya dan Nilai Tambah

Adapun biaya dan nilai tambah pada setiap rantai kegiatan di masing-masing tingkatan dapat dibaca Tabel berikut ini.

Tabel . Biaya-Biaya Pada Setiap Rantai Kegiatan

Uraian	Nelayan	Pedagang Pengumpul	Pengolah ikan	KSU Masyarakat Pesisir
Asal ikan	Tempat Pelelangan Ikan/Tempat Pendaratan Ikan	Dari Nelayan 200 kg ikan cakalang @ Rp. 5000,-	Dari pedagang pengumpul 200 kg ikan cakalang @ Rp. 8.500	
Dijual ke Pedagang Pengumpul	Rp. 200 kg x Rp. 5.000,- = Rp. 1.000.000			
Bayar ke Nelayan		Rp. 1.000.000		
Ongkos melaut	Rp. 100.000			
Penerimaan	Rp. 900.000,-			
Hasil Penjualan Ke Pengolah Ikan		200 kg ikan cakalang @ Rp. 8.500,- = Rp. 1.700.000,-		40 kg
Bayar transportasi dari TPI Aertembga ke Dermaga Papusungan	Rp. 50.000,-			
Bayar Tenaga Kerja 1 orang	Rp. 50.000,-			
Total Pengeluaran		Rp. 100.000		
Penerimaan		Rp. 1.700.000,- - Rp. 100.000,- = Rp. 1.600.000,-		
Bayar ke Pedagang Pengumpul			Rp.1.700.000,-	
Dijual ke KSU Masyarakat Pesisir			40 kg ikan kayu @ 90.000.000,-Rp. 3.600.000,-	
Ongkos mengangkut dari dermaga Papusungan ke lokasi pengolahan			Rp. 20.000,-	
Biaya tenaga kerja			2 orang @ Rp 50.000,- = Rp. 100.000	
Transportasi ke KSU Masyarakat Pesisir			Rp. 100.000,-	
Total Pengeluaran			Rp. 1. 920.000	
Hasil Bersih			Rp. 3.600.000,- - Rp. 1.920.000,- = Rp. 1.680.000	
Dibeli dari pengolah ikan				40 kg ikan kayu @ 90.000.000,-
Bayar ke Pengolah				Rp. 3.600.000,-
Penjualan				40 kg @ Rp. 150.000,- = Rp. 6.000.000,-
Ongkos Pengiriman*)				40 kg @ Rp. 25.000,- = Rp. 800.000,-
Transportasi ke bandara*)				Rp. 50.000
Total Pengeluaran				Rp.4. 450.000,-
Hasil bersih				Rp. 6.000.000,- - Rp.4.650.000,- = Rp.1.550.000,-

Sumber : Hasil Olahan Data Primer, 2017

Ket. *) Ongkos pengiriman dan transportasi ke bandara dilakukan sekaligus sesuai permintaan pembeli.

Tabel di atas menunjukkan bahwa terjadi perubahan-perubahan nilai

dalam hal biaya dan margin. Mulai dari pedagang pengumpul, dijual ke

pengolah ikan kayu selanjutnya dipasarkan ke KSU Masyarakat Pesisir. Secara rinci dapat dipelajari pada uraian di bawah ini :

1. Tingkat Nelayan

Nelayan memperoleh ikan tangkapan dengan mengeluarkan biaya operasional Rp. 100.000,- / trip. Kemudian mereka menjual sebagian dari hasil tangkapannya kepada pedagang pengumpul sebanyak 200 kg dengan harga rata-rata Rp. 5000,-/kg. Nelayan memperoleh hasil penjualan sebesar Rp. 1.000.000,- , hasil bersih yang diperoleh nelayan Rp. 900.000,-.

2. Tingkat Pedagang Pengumpul

Sumber bahan baku untuk usaha ini adalah berasal dari pedagang pengumpul. Untuk jenis ikan cakalang mentah sering atau harga rata-rata dijual dengan harga Rp. 5.000,- per kg, sehingga jika jumlah yang dibeli sebanyak 200 kg maka harga menjadi Rp. 1.000.000,- . Untuk membawa ikan ini dari TPI Aertembaga ke Dermaga Papusungan memerlukan Rp. 50.000,- dan ongkos tenaga kerja Rp. 50.000,-. Selanjutnya dibeli oleh pengolah seharga Rp. 8.500,-/kg, sehingga pedagang pengumpul menerima hasil penjualan Rp. 1.700.000,-. Hasil penjualan ini dikurangi biaya transport dan tenaga kerja, mendapatkan hasil bersih sebanyak Rp. 1.600.000,-.

3. Tingkat Pengolah

Ikan yang dibeli terdiri atas ikan tuna dan ikan cakalang, namun sebagian besar pengolahan menggunakan ikan cakalang. Minimal produksi 10 kg dan maksimal 500 kg. Rata-rata setiap

produksi dengan menggunakan ikan cakalang sejumlah 200 kg.

Pengolahan ikan kayu memang membutuhkan perhitungan nilai yang cukup rumit. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jika ikan cakalang mentah yang sebanyak 5 kg hanya menghasilkan 1 kg ikan kayu sehingga apabila digunakan sebanyak 200 kg (1 ekor dengan berat 1 kg+) maka rata-rata hanya menghasilkan 40 kg ikan kayu dan ikan kayu ini dijual dengan harga rata-rata Rp. 90.000,-. Apabila jumlah produksi dengan menggunakan ikan cakalang mentah sejumlah 1000 kg maka ikan kayu yang diperoleh sebesar 200 kg.

Selanjutnya bila dikaji lebih lanjut dalam proses pengolahan dengan cara sederhana ini, harus membayar tenaga kerja 2 orang @ Rp. 50.000,- = Rp. 100.000,-. Selanjutnya ikan hasil olahan ini dibawa ke pembeli yang berada di KSU Masyarakat Pesisir dengan transportasi sebesar Rp. 100.000,-. Sehingga total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 1.920.000,- . Sehingga dengan jumlah produksi 200 kg ikan cakalang mentah menjadi 40 kg ikan kayu, berarti hasil penjualan 40 x Rp. 90.000,- = Rp. 3.600.000,-. Ada nilai tambah sebesar Rp. 3.600.000,- – Rp. 1.920.000,- pengolah bisa mendapat untung = Rp. 1.680.000,- sehingga dalam 4 kali produksi dalam sebulan sebesar Rp. 6.720.000,-.

Hambatan-Hambatan Pada Rantai Nilai Produk Ikan Olahan

Hambatan dalam menjalankan aktivitas pengolahan antara lain sebagai berikut :

1. Nelayan seringkali mendapat kesulitan di saat musim pancaroba.
2. Pedagang Pengumpul merasakan bahwa Tempat Pelelangan Ikan Aertembaga sudah tidak berfungsi sebagaimana mestinya.
3. Pengolah ikan kayu merasa sulitnya mendapat bahan baku yaitu berupa ikan mentah, sehingga mereka kadang-kadang tidak memproduksi atau produksi hanya dalam jumlah kecil. Rendahnya produksi akan mengakibatkan rendahnya pendapatan bahkan tidak ada sama sekali. Begitu pula dengan peralatan yang masih tradisional sehingga tidak ada pengembangan produksi. Pembeli yang hanya satu saja, menyebabkan pengolah tidak menguasai posisi tawar.
4. KSU Masyarakat Pesisir merasa masih kurang produk ikan kayu, padahal permintaan pembeli sangat besar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Kondisi rantai nilai produk olahan Tuna Cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara.
 - a. Rantai nilai yang ada mulai dari pedagang pengumpul terus ke pengolah ikan dilanjutkan dengan pemasaran ke KSU masyarakat pesisir di pasar Sagrat Bitung.
 - b. Pada tingkat pengumpul ikan dijual dalam bentuk segar dikemas dalam keranjang atau ember/loyang besar. Dijual dengan harga Rp. 8.500,- per kg, sehingga kebutuhan rata-rata

200 kg per produksi, maka pedagang pengumpul memperoleh hasil penjualan sebesar Rp. 1.700.000,-.

- c. Pada tingkat pengolah, ikan diproses lagi menjadi ikan olahan yaitu ikan kayu sebanyak 40 kg dan dijual lagi dengan harga total Rp. 3.600.000,-, biaya sebesar Rp. 220.000,- sehingga memperoleh margin atau nilai tambah sebesar Rp. 1.680.000,- per produksi.
 - d. Di tingkat pembeli dalam hal ini KSU Masyarakat Pesisir memperoleh margin sebesar Rp. 1.550.000,-.
2. Hambatan-hambatan dalam proses pengolahan dan pemasaran produk olahan tuna cakalang di Pulau Lembeh untuk pemasaran lokal di Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara hanyalah pada :
 - a. Masih berorientasi ke pembeli yang hanya satu orang saja.
 - b. Memerlukan peralatan yang lebih modern untuk mendapatkan hasil produksi yang lebih tinggi.
 - c. Memerlukan tambahan modal, agar bisa diversifikasi hasil usaha.

Saran

Bertolak dari hambatan, maka dapatlah disarankan sebagai berikut :

1. Baik nelayan, pedagang pengumpul, pengolah ikan bisa meningkatkan produksinya melalui peralatan tangkap yang lebih baik dan lebih modern
2. Pembeli dalam hal ini KSU Masyarakat Pesisir bisa mengadakan tambahan binaan pengolah ikan sebagai penyedia ikan kayu.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, A. K. 2011. Penyuluh Perikanan Tenaga Kontrak. (PPTK) IV. (Online). Available at :http://poetrakor.blogspot.com/2011/03/penyuluh_perikanan_tenaga-kontrak-pptk_1685.html. Diakses : 18 April 2017.
- Darenoh, M. 2015. Sejarah Kelurahan Batulubang di Pulau Lembeh. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jefs/article/viewfile/9556/9136>. Diakses Tanggal 22 Mei 2017.
- Hamdi, Asep Saepul, and E. Bahruddin. 2014, Metode Penelitian Kuantitatif Aplikasi Dalam Pendidikan Yogyakarta: Deepublish, 2014.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, 2008. Manajemen Pemasaran, Jilid 1,. Penerbit Erlangga. Jakarta. Kaplan, Robert S. dan David P. Norton, (2000), "Balanced Scorecard: Menerapkan strategi menjadi aksi",
- Salim, A. 2006. Teori dan Paradigma Penelitian Sosial. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Utomo, B.S.B dan F.R. Dewi. 2010. Kondisi dan Permasalahan Industri Pengolahan Cakalang di Bitung (Kasus Pengembangan Unit Pengolahan Ikan di Bitung). Laporan Hasil Penelitian. BBRPPBKP. Jakarta.
- Umar, H. 2000, "Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis", Jakarta, Raja Grafindo Persada.
- Wijaya, T. 2015. Manajemen Strategi. <http://mgtstrategi.blogspot.co.id/2010/04/rantai-nilai-value-chain-porter.html>. Diakses Juni 2017.