

**ANALISIS PRODUKTIFITAS KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG BAKSO
KELILING DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA
(STUDI KASUS DI KECAMATAN SIULAK)**

ABSTRAK

Mira Hastin dan Ijal Gusmadi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Sakti Alam Kerinci

Email: mira.hastin@yahoo.ci.id

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah berapakah pendapatan pedagang bakso keliling, faktor-faktor apa yang mempengaruhi produktivitas pedagang bakso keliling dan berapa besar produktivitas pedagang bakso keliling dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Kecamatan Siulak. Dimana tujuannya untuk mengetahui besarnya pendapatan pedagang bakso keliling serta faktor yang mempengaruhi produktivitasnya, dan seberapa besar produktivitas pedagang bakso keliling dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Kecamatan Siulak. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif, untuk memperoleh data-data yang di perlukan dilakukan melalui dua cara yakni Penelitian Keperpustakaan dan Penelitian Lapangan (survey dan wawancara). Di dalam penelitian ini, penulis menggunakan sistem penarikan sampel jenuh, dimana semua populasi dijadikan sampel, jumlah populasi adalah semua pedagang bakso keliling di Kecamatan Siulak yang berjumlah 12 pedagang bakso dan jumlah sampel juga sebanyak 12 pedagang bakso. Temuan penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan pedagang bakso keliling di Kecamatan Siulak sebanyak Rp. 60.417 perhari atau Rp 1.812.510 perbulan. Dan sebanyak 89,4% pendapatan pedagang bakso dipengaruhi tiga variabel yakni harga, pelayanan, dan tempat berjualan, sedangkan 10,6% lainnya disebabkan oleh faktor lain. Pedagang bakso memperoleh keuntungan karena produktivitasnya lebih dari 1 yaitu 1,29.

Kata Kunci : Pendapatan Keluarga

PENDAHULUAN

Pembangunan daerah merupakan bagian integral dari pembangunan nasional dalam tatanan Negara kesatuan Republik Indonesia Indonesia yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945. Oleh karena itu, tujuan pembangunan ekonomi daerah harus seirama dengan tujuan pembangunan ekonomi nasional.

Ada beberapa indikator yang berperan dan berpengaruh dalam menentukan cepat lambatna keberhasilan ekonomi. Salah satunya adalah sumber daya manusia. Kualitas sumber daya manusia tidak akan terlepas dari produktivitas kerja dari

sumber daya manusia tersebut, karena sumber daya manusia yang berkualitas dapat dilihat dari produktivitas kerjanya.

Produktivitas merupakan ukuran kemampuan faktor-faktor produksi dalam menghasilkan suatu *output* atau sebagai ukuran tingkat efisiensi dan efektivitas dari setiap sumber daya yang digunakan selama proses produksi berlangsung, dengan membandingkan jumlah yang dihasilkan (*output*) dengan *input* yang digunakan. Beberapa faktor yang mempengaruhi produktivitas pedagang yaitu : melalui jalur pendidikan formal, baik yang bersifat umum maupun kejuruan, melalui pendidikan non formal (pelatihan, magang,

meningkatkan gizi dan kesehatan serta peningkatan kualitas mental dan spiritual).

Pada umumnya orang yang mempunyai pendidikan lebih tinggi akan mempunyai wawasan yang lebih luas terutama penghayatan akan arti pentingnya produktivitas. Gizi dan kesehatan juga memiliki pengaruh tidak langsung terhadap peningkatan mutu pedagang. Peningkatan gizi dan kesehatan dapat mendukung ketahanan, semangat kerja dan daya serap dalam menerima pengetahuan baru, mempertahankan cita rasa dan mampu membaca peluang dalam perdagangan. Begitu pula dengan peningkatan kualitas mental dan spiritual sehingga perlu dilakukan pembinaan ketaatan beribadah, keagamaan, berbudi pekerti luhur, cerdas, terampil, dan bertanggung jawab (Ahmad, 2007).

Menurut Suryana, (2000) beberapa penelitian menunjukkan bahwa dengan adanya kepastian penghasilan upah, akan berdampak positif terhadap produktivitas seorang pekerja. Maka salah satu peningkatan produktivitas ditandai oleh balas jasa yang diterima oleh pekerja, karena bila upah cukup menghidupi diri dan keluarganya maka dalam berkerja seorang pekerja akan lebih tenang. Hal ini menunjukkan hubungan antara tingkat upah dengan produktivitas adalah hubungan positif.

Kebijakan di semua sektor ekonomi harus dirangkai dengan peningkatan kewirausahaan sesuai dengan kondisi dan potensi yang tersedia. Dari situasi tersebut seorang pelaku ekonomi harus mampu melihat keadaan tersebut dan memanfaatkannya sebagai peluang usaha, misalnya usaha dagang yang banyak memberikan inisiatif untuk mendatangkan hasil bagi dirinya sendiri. Perdagangan adalah suatu kegiatan pembelian baik dalam partai besar maupun partai kecil untuk dijual kembali guna untuk memperoleh nilai tambah atau keuntungan dengan memberikan kemudahan bagi

konsumen untuk memperoleh dan memuaskan kebutuhannya (Djiwandono, 1997).

Demikian juga halnya yang dilakukan oleh sebagian warga di Kecamatan Siulak, mereka melakukan pembaharuan dan perbaikan hidup dengan jalan berjualan atau berwirausaha, dalam hal ini adalah berjualan bakso yang berskala kecil atau pedagang keliling. Pemilihan usaha bakso dikarenakan pedagang ini pada umumnya berasal dari Jawa dan sudah memiliki pengalaman berjualan bakso di daerah asalnya, dan masyarakat juga sangat suka bakso dikarenakan di Siulak cuaca yang cukup dingin, jadi cocok untuk berdagang bakso apalagi pada malam hari dan musim penghujan cuacanya dingin jadi masyarakat suka mengkonsumsi Bakso. Ditinjau dari bidang ekonomi, dunia perdagangan khususnya berjualan memang dapat dikatakan rumit dan susah, apalagi barang-barang yang dijualnya tidak laku pasti lama-lama akan bangkrut. Namun demikian tidak semua pedagang yang ada akan mudah menyerah dengan keadaan ini. Khususnya pedagang bakso tidak mengalami hal seperti itu, dikarenakan bakso bukanlah barang jualan yang mudah rusak apabila tidak habis terjual, dan pedagang dapat menyesuaikan jumlah barang atau bakso yang dijual dengan memperkirakan minat para pembeli pada hari-hari tertentu.

Berdagang bakso merupakan usaha yang cukup baik ditekuni, karena pada saat ini dapat kita lihat semakin sempitnya lapangan kerja yang tersedia, dan lahan pertanianpun sudah banyak yang alih fungsi menjadi permukiman penduduk. Pedagang bakso ini telah bisa memberi inspirasi kepada semua elemen masyarakat bahwa berdagang bakso dapat memberikan penghasilan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.

Kecamatan Siulak mempunyai luas wilayah 590,2 KM² dan jumlah penduduk 30.464 jiwa. Sedangkan jumlah pedagang

bakso keliling yang ada di wilayah ini 12 orang. Jadi pedagang bakso mempunyai peluang yang cukup besar dalam berdagang, hal ini dikarenakan tidak banyaknya pesaing yang berada di dalam wilayah Siulak, merekapun mempunyai daerah untuk berdagang sendiri, misalnya satu pedagang bakso biasanya beroperasi di 3-4 desa, hal ini dikarenakan jarak antar desa yang berjauhan dan merekapun membagi daerah operasionalnya.

Berdasarkan data yang diperoleh mengenai pendapatan 12 orang pedagang bakso perhari, pendapatannya dapat dibilang sudah cukup bagi seorang pedagang keliling dibandingkan dengan upah buruh tani yang berkisar antara 40-50 ribu rupiah perhari. Apalagi pada musim hujan pedagang bakso memperoleh omset yang cukup besar karena masyarakat sangat suka mengkonsumsi bakso karena daerah siulak cuaca yang cukup dingin. Walaupun hanya sebagai pedagang bakso keliling mereka mampu hidup dan menghidupi keluarganya bahkan ada yang hidup lebih dalam arti tidak pas-pasan. Dan ada juga yang membawa keluarganya dari daerah jawa untuk membantunya untuk berdagang bakso.

Dari seluruh pedagang bakso keliling yang berada di Kecamatan Siulak, pada umumnya berdagang atau berjualan bakso keliling merupakan mata pencahariannya pokok. Dikarenakan pedagang bakso ini merupakan pendatang yang berasal dari Pulau Jawa, jadi berdagang bakso adalah pekerjaan yang di tekuninya setiap hari, mereka menggantungkan hidupnya dengan berjualan bakso. Apalagi mereka tidak mempunyai lahan untuk bertani, tinggalnya pun masih di rumah kontrakan yang selalu berpindah-pindah.

Pengusaha kecil akan selalu dihadapkan pada berbagai kendala keterbatasan, khususnya keterbatasan skala usaha, manajemen usaha, modal, teknologi, keterampilan berusaha dan pemasaran produk. Dilihat dari segi penjualan barang, nampaknya para pedagang dituntut untuk

menguasai jenis dan harga barang, pemilihan tempat, waktu berjualan, mengantisipasi persaingan (kebebasan berusaha), dan pelayanan kepada konsumen. Berdasarkan uraian di atas, pedagang bakso dengan segala kesederhanaan dan keterbatasannya, nampaknya memiliki potensi dan peranan yang tidak kecil terhadap pembangunan nasional.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka penelitian ini akan meneliti tentang faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha para pedagang dengan mengambil judul “Analisis Produktivitas Kewirausahaan Pedagang Bakso Keliling dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga (Studi Kasus di Kecamatan Siulak)”.

Bertitik tolak dari uraian latar belakang maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapakah pendapatan pedagang bakso keliling dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Kecamatan Siulak?
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi produktivitas pedagang bakso keliling dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Kecamatan Siulak?
3. Berapa besar produktivitas pedagang bakso keliling dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Kecamatan Siulak?

METODE PENELITIAN

Bentuk penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif, untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian ini di lakukan melalui dua cara yakni : Penelitian Keperpustakaan (*Library Research*) yaitu dengan cara mempelajari teori-teori yang ada, hasil-hasil penelitian, laporan-laporan dan lain sebagainya yang berkaitan dengan masalah yang di teliti, dan Penelitian Lapangan (*Field Research*) yaitu dengan cara turun langsung ke objek

penelitian untuk memperoleh data primer dengan cara survey dan wawancara.

Di dalam penelitian ini, penulis menggunakan sistem penarikan sampel jenuh, dimana semua populasi dijadikan sampel karena populasi kecil dari 150 (Soeratno dan Arsyad). Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah semua pedagang bakso keliling di Kecamatan Siulak yang berjumlah 12 pedagang bakso dan jumlah sampel juga sebanyak 12 pedagang bakso, yaitu: bakso ragil 1, bakso ragil 2, bakso toma 1, bakso toma 2, bakso toma 3, bakso sido dodoi, bakso anugerah, bakso dwi karya, bakso ojo lali, bakso darno, bakso air tenang, bakso surya.

Selanjutnya adalah melakukan analisis data dengan tujuan untuk memberikan arti dan makna bagi upaya pemecahan masalah penelitian sesuai dengan pilihan pendekatan yang digunakan, dengan demikian analisis data ini terbatas dengan penggambaran, penyelesaian dan penguraian secara mendalam dan sistematis tentang keadaan sebenarnya, kemudian diiringi dengan pemikiran secara logis dan memberikan argumentasi, interpretasi, dan prediksi data untuk mencari kesimpulannya, sehingga didapat satu jawaban untuk satu pertanyaan yang tertuang dalam permasalahan.

(1). Analisis Pendapatan/Keuntungan (π)

Analisis pendapatan ini dihitung berdasarkan selisih antara penerimaan total (TR) dengan biaya total (TC),

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots$$

(1)

Dimana :

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Pendapatan

Tujuan akhir produsen (pedagang bakso keliling) yaitu memperoleh pendapatan yang setinggi-tingginya dari usaha baksonya. Pendapatan pedagang bakso keliling merupakan selisih antara total

- π = Pendapatan Pedagang Bakso
- TR = Total Revenue
- TC = Total Cost

(2). Formulasi regresi linier berganda

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + e \dots\dots\dots (2)$$

Dimana :

- a = Angka konstanta
- $b_{1,2,3,4,5,6}$ = Angka koefisien regresi yang menunjukkan pengaruh terhadap perilaku kewirausahaan (= Y)
- X_1 = jenis
- X_2 = harga barang
- X_3 = pelayanan kepada konsumen
- X_4 = tempat berjualan,
- X_5 = waktu berjualan
- X_6 = persaingan
- e = error (penyimpangan pendugaan)
- Y = pendapatan pedagang

(3). Analisis produktivitas

Menurut Hidayat (1986) menegaskan bahwa produktivitas adalah perbandingan antara keluaran (*output*) dengan masukan (*input*). Maka produktivitas dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$P = \frac{O}{I} \dots\dots\dots$$

(3)

Dimana :

- P = produktivitas pedagang
- O = output (pendapatan/keluaran)
- I = input (masukan)

penerimaan usaha dengan total pengeluaran biaya usaha. Berdasarkan hasil penelitian didapat bahwa biaya yang dikeluarkan para pedagang bakso keliling berkisar dari Rp 200.000 sampai Rp 250.000 perhari, dengan jumlah penerimaan sebanyak Rp 250.000 sampai Rp 350.000, dan pendapatan rata-rata/keuntungan perhari masing-masing

pedagang bakso keliling tersebut sebanyak Rp 60.417 perhari atau Rp 1.812.510 perbulan.

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan bantuan komputer pada program SPSS 17.0 diperoleh hasil analisis regresi, dari hasil tersebut diperoleh persamaan regresinya sebagai berikut :

$$Y = 0.558 + 1.427 X_1 + -7.506 X_2 + 6.526 X_3 + 8.436 X_4 + 0.584 X_5 + 1.520 X_6$$

Artinya :

$a = 0.558$ artinya jika variabel jenis, harga, pelayanan, tempat berjualan, waktu berjualan, dan persaingan nilainya 0 maka pendapatan yang diterima sebesar 0.558.

$b_1 = 1.427$ artinya jika variabel independen lainnya tetap dan jenis bakso mengalami kenaikan 1 jenis, maka pendapatan akan mengalami peningkatan sebesar 1.427.

$b_2 = -7.506$ artinya jika variabel independen lainnya tetap dan harga bakso mengalami kenaikan sebesar 1000, maka pendapatan akan mengalami penurunan -7.506.

$b_3 = 6.526$ artinya jika variabel independen lainnya tetap dan pelayanan mengalami kenaikan sebesar 100%, maka pendapatan akan mengalami peningkatan sebesar 6.526.

$b_4 = 8.436$ artinya jika variabel independen lainnya tetap dan tempat berjualan mengalami kenaikan 1 desa, maka pendapatan akan mengalami peningkatan sebesar 8.436.

$b_5 = 0.584$ artinya jika variabel independen lainnya tetap dan waktu berjualan mengalami kenaikan 1 jam, maka

pendapatan akan mengalami peningkatan sebesar 0.584.

$b_6 = 1.520$ artinya jika variabel independen lainnya tetap dan saingan mengalami kenaikan sebanyak 1 orang, maka pendapatan akan mengalami peningkatan sebesar 1.520.

Uji t yang digunakan adalah secara individu (parsial) yaitu suatu pengujian terhadap pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil uji t menunjukkan bahwa tidak semua variabel independen dalam penelitian ini memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Berikut adalah penjelasan dari hasil uji t yang dilakukan pengolahannya dengan SPSS :

1. Variabel jenis memiliki probabilitas signifikansi 0,719, karena probabilitas signifikansinya besar dari 5% ($0,719 > 0,05$) maka menunjukkan bahwa variabel jenis tidak berpengaruh terhadap pendapatan.
2. Variabel harga memiliki probabilitas signifikansi 0,034, karena probabilitas signifikansinya kurang dari 5% ($0,034 < 0,05$) maka menunjukkan bahwa variabel kedekatan dengan infrastruktur secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.
3. Variabel pelayanan memiliki probabilitas signifikansi 0,016, karena probabilitas signifikansinya kurang dari 5% ($0,016 < 0,05$) maka menunjukkan bahwa variabel kedekatan dengan infrastruktur secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.
4. Variabel tempat berjualan memiliki probabilitas signifikansi 0,004, karena probabilitas signifikansinya kurang dari 5% ($0,004 < 0,05$) maka menunjukkan bahwa variabel kedekatan dengan infrastruktur secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

5. Variabel waktu berjualan memiliki probabilitas signifikansi 0,884, karena probabilitas signifikansinya besar dari 5% ($0,884 > 0,05$) maka menunjukkan bahwa variabel jenis tidak berpengaruh terhadap pendapatan.
6. Variabel persaingan memiliki probabilitas signifikansi 0,128, karena probabilitas signifikansinya besar dari 5% ($0,128 > 0,05$) maka menunjukkan bahwa variabel jenis tidak berpengaruh terhadap pendapatan.

Uji normalitas data adalah untuk mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal, yakni distribusi data yang mempunyai pola seperti distribusi normal (distribusi data tersebut tidak menceng ke kiri atau ke kanan). Data yang akan di uji yaitu variabel harga, pelayanan, dan tempat berjualan.

Analisis:

Ho : Populasi berdistribusi normal

Ha : Populasi tidak berdistribusi normal

Dasar pengambilan keputusan adalah berdasarkan probabilitas:

Jika nilai probabilitas $> 0,05$ Ho diterima

Jika nilai probabilitas $< 0,05$ Ho ditolak

Dari hasil pengolahan data menunjukkan:

1. Harga: 0,099 atau probabilitas lebih dari 0,05 maka Ho diterima yang berarti populasi berdistribusi normal.
2. Pelayanan: 0,123 atau probabilitas lebih dari 0,05 maka Ho diterima yang berarti populasi berdistribusi normal.
3. Tempat berjualan: 0,652 atau probabilitas lebih dari 0,05 maka Ho diterima yang berarti populasi berdistribusi normal.

Setelah melakukan uji normalitas data dari ketiga variabel ternyata ketiga variabel tersebut normal, dan selanjutnya ketiga variabel independen diregresi untuk melihat pengaruhnya terhadap variabel dependen, yang hasilnya menunjukkan bahwa tidak semua variabel independen

dalam penelitian ini memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Berikut adalah penjelasannya :

1. Variabel harga memiliki probabilitas signifikansi 0,042, karena probabilitas signifikansinya kurang dari 5% ($0,042 < 0,05$) maka menunjukkan bahwa variabel kedekatan dengan infrastruktur secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.
2. Variabel pelayanan memiliki probabilitas signifikansi 0,02, karena probabilitas signifikansinya kurang dari 5% ($0,02 < 0,05$) maka menunjukkan bahwa variabel kedekatan dengan infrastruktur secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.
3. Variabel tempat berjualan memiliki probabilitas signifikansi 0,00, karena probabilitas signifikansinya kurang dari 5% ($0,00 < 0,05$) maka menunjukkan bahwa variabel kedekatan dengan infrastruktur secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel bebas (harga, pelayanan, dan jumlah tempat berjualan) berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat (pendapatan). Kriteria untuk menguji hipotesis tersebut adalah :

Jika probabilitas $> 0,05$, maka H_0 diterima.

Jika probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak.

Dari hasil uji ANOVA atau uji F didapatkan F hitung sebesar 31.930 dengan signifikansi sebesar 0,00. Karena probabilitas signifikansi tersebut kurang dari 0,05 maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi kesuksesan usaha (Y) atau dikatakan bahwa variabel harga, pelayanan, tempat berjualan secara bersama-sama berpengaruh secara nyata terhadap variabel Y.

Dalam analisis regresi linier berganda salah satu uji hipotesis yang harus

Dilakukan adalah mengukur besaran koefisien determinasi (R^2). Jika R^2 yang diperoleh mendekati 1 (satu) maka dapat dikatakan semakin kuat model tersebut dalam menerangkan variasi variabel bebas terhadap variabel terikat.

Hasil analisis pengukuran koefisien determinasi menunjukkan bahwa besarnya Adjusted R^2 adalah 0,894. Hal ini berarti bahwa 89,4% variasi kesuksesan usaha dapat dijelaskan dari ketiga variabel independen yakni harga, pelayanan dan tempat berjualan sedangkan 10,6% lainnya disebabkan oleh faktor lain. Jenis, waktu berjualan, dan saingan tidak termasuk karena tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang bakso seperti dijelaskan pada uji t.

3. Analisis Produktivitas

Analisis ini akan menggambarkan seberapa besar tingkat produktivitas pedagang bakso dengan membandingkan antara total pengeluaran yang dikeluarkan oleh pedagang bakso keliling setiap hari dengan total penerimaan yang diperoleh pedagang bakso.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis yang dijelaskan sebelumnya dapat ditarik kesimpulan:

1. Berdasarkan hasil analisis pendapatan dapat disimpulkan bahwa rata-rata pendapatan pedagang bakso keliling dikecamatan Siulak sebanyak Rp. 60.417 perhari atau Rp. 1.812.510 perbulan.
2. Berdasarkan hasil regresi dapat disimpulkan bahwa besarnya pengaruh dari seluruh variabel dependen adalah 0,894. Hal ini berarti 84,9% pendapatan pedagang bakso dipengaruhi tiga variabel independen yakni harga, pelayanan dan tempat berjualan. Sedangkan 10,6% lainnya disebabkan oleh faktor lain. Jenis waktu berjualan dan saingan tidak

termasuk karena tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang bakso.

3. Dari analisis produktifitas dapat disimpulkan bahwa rata-rata produktifitas pedagang bakso sebesar 1,29.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrida BR, Manajemen Sumber Daya Manusia, Erlangga, Jakarta. 2002.
- Ahmad Eeng, Membina Kompetensi Ekonomi, Jakarta, 2007.
- Mujiono, R. Kandungan Gizi dan palatabilitas bakso sapi dan domba bagian paha dan lempis. Skripsi. Fakultas Peternakan. IPB. Bogor. 1995.
- Mutlis dan Gasferz, Penelitian Kerja dan Produktifitas, Erlangga, Jakarta. 1994.
- Oeckerman, H. W. Science Book for Food Scientist. The AVI Publ. Co., Inc. Westport, Connecticut, 1978.
- Sadono, Sukirno, Ekonomi Pembangunan (Proses, Masalah, dan dasar Kebijakan). Fakultas Ekonomi UI dengan Bima Grafika, Jakarta. 1985.
- Sadono, Sukirno, Pengantar Teori Mikro Ekonomi. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1996.
- Soeratno dan Arsyad Lincoln, Metodologi Penelitian, UPP AMPYKPN, Yogyakarta, 1993.
- Soekarto, T. Dasar-dasar pengawasan dan Standarisasi Mutu Pangan, IPB Press Bogor, 1990.
- Sunarlim, R. Karakteristik Mutu Bakso Daging Sapi dan Pengaruh penambahan natrium Klorida dan Natrium Tripoliposfat Terhadap Perbaikan Mutu, Disertasi. Program Pascasarjana. IPB. Bogor. 1992.
- Suryana. Ekonomi Pembangunan Bandung: Salemba Empat, Bandung. 2002.

Tarwodjo, Ig. Hartini, S., Soekirman, S
dan Sumartono. Akademi Gizi.
Jakarta. 1971.

Todaro, Michael P. Pembangunan
Ekonomi di dunia Ketiga. Jakarta:
Erlangga, 2000.