

ANALISIS EKONOMI PEDAGANG IKAN SEGAR DI KELURAHAN SEMPAJA TIMUR KOTA SAMARINDA

Economic Analysis of Fresh Fish Sellers in East Sempaja Village, Samarinda

Gusti Rina Kurniaty¹⁾, H. Helminuddin²⁾ dan Dayang Diah Fidhiani²⁾

¹⁾Mahasiswa Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan

²⁾Dosen Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan

Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Mulawarman

Jl. Gunung Tabur No.1 Kampus Gunung Kelua Samarinda.

E-mail: gustirinakurniaty_osek2012@yahoo.com

ABSTRACT

The aim of this research were to analyze the Costs, Revenue, Profit or Net Income, Revenue Cost Ratio, Payback Period and the Break Event Point of fresh fish peddlers businesses and fresh fish sellers businesses in Bengkuring Tepian Permai Residence East Sempaja, Samarinda City. The research conducted for seven months since September 2016-March 2017. Sample design was referred by two kind of methodology, for fresh fish peddlers using by Accidental Sampling and for fresh fish sellers using by Purposive Sampling. The results show that the Total Cost that expanded by the fresh fish peddlers averagely is Rp 23,177,892.-/month/peddler and for fresh fish seller is Rp 44,398,931.-/month/seller. Total Revenue for fresh fish peddlers is Rp 28,052,500.-/month/peddler and for fresh fish seller is Rp 55,271,000.-/month/seller. The Profits that gained by the fresh fish peddlers averagely are Rp 4,878,60.-/month/peddler and for fish sellers are Rp 10,872,069.-/month/seller. Revenue Cost Ratio for fresh fish peddlers are 1.21 and for fresh fish sellers are 1.22. Payback Period for fresh fish peddlers averagely is 1.86 month and for fresh fish sellers averagely is 4.68 month. Break Event Point, is: Sale Volume for fresh fish peddlers is 733.04 kg and for fresh fish sellers is 1,251.44 kg. BEP Prices for fresh fish peddlers averagely is Rp. 32,512.-/kg and for fresh fish sellers averagely is Rp 30,102.-/kg. BEP Selling for fresh fish peddlers averagely is Rp 199,791.- and for fresh fish seller averagely is Rp 1,278,680.-.

Keywords: Sellers, Fresh Fish, Economic Analysis

PENDAHULUAN

Kalimantan Timur dengan luas wilayah daratan 127.267,52 km² dan luas laut 25.656 km², merupakan provinsi terluas ketiga setelah Papua dan Kalimantan Tengah. Produksi perikanan mencapai 154.439 ton, berasal dari perikanan tangkap laut sebanyak 106.903 ton dan dari perikanan budidaya (kolam, tambak, karamba, sungai dan danau) sebanyak 47.536 ton. Konsumsi ikan masyarakat rata-rata 41 kg/kapita/tahun (Badan Pusat Statistik, 2015).

Samarinda merupakan Ibukota Provinsi Kalimantan Timur yang berbatasan langsung dengan Kabupaten Kutai Kartanegara dengan luas wilayah Kota Samarinda adalah 718,00 km². Lapangan usaha perikanan merupakan penyumbang terbesar terhadap Pendapatan Daerah Regional Bruto Kota Samarinda, pertumbuhan ekonomi usaha perikanan cukup

berfluktuatif dalam kurun waktu 2011-2014 dengan pertumbuhan mencapai 10 persen. Aktivitas perikanan Kota Samarinda meliputi usaha pengolahan hasil perikanan, perikanan tangkap dan perikanan budidaya. Perikanan merupakan satu di antara sektor unggulan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan gizi warga kota Samarinda (Badan Pusat Statistik, 2015). Samarinda memiliki Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) yang berfungsi dan berperan besar dalam distribusi ikan laut dan sungai. Sebagian hasil perikanan didistribusikan oleh pedagang pengecer ikan segar, baik itu pedagang ikan segar yang berjualan pada kios atau toko di pasar atau di pinggir jalan dan pedagang pengecer ikan segar yang berjualan keliling.

Sempaja Timur adalah satu di antara kelurahan di Kecamatan Samarinda Utara. Sempaja Timur merupakan hasil pemekaran wilayah dari Kelurahan Sempaja Selatan. Kelurahan ini dibentuk berdasarkan Peraturan Daerah Kota Samarinda Nomor 6 Tahun 2014, dengan jumlah penduduk 13.976 jiwa. Kelurahan Sempaja Timur berbatasan langsung dengan Sempaja Utara di sebelah Utara, Sempaja Selatan di sebelah Selatan, Sempaja Barat di sebelah Barat dan Sungai Karang Mumus di sebelah Timur (Badan Pusat Statistik, 2014). Sempaja Timur terdapat beberapa perumahan di antaranya adalah Perumahan Bumi Sempaja, Perumahan Tepian, Perumahan Sempaja Lestari, Perumahan Puspita Bengkuring, Perumahan Bengkuring Tepian Permai. Beberapa perumahan tersebut, Perumahan Bengkuring Tepian Permai adalah perumahan yang banyaknya terdapat pedagang ikan segar. Mengingat bahwa hasil dari perikanan memiliki ketidakpastian yang sangat besar (Effendi dan Oktariza, 2006), dan jika tidak segera dilakukan pendistribusian maka akan cepat rusak, harga jual menjadi rendah dan berpengaruh dengan keuntungan.

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui besar Biaya dan Penerimaan pedagang ikan segar keliling dan pedagang ikan segar menetap.
2. Mengetahui besar Keuntungan atau Pendapatan Bersih yang didapat pedagang ikan segar keliling dan pedagang ikan segar menetap.

3. Mengetahui *Revenue Cost Ratio* (RCR), *Payback Period* (PP) dan *Break Event Point* (BEP) usaha penjualan ikan segar keliling dan penjualan ikan segar menetap.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini secara keseluruhan dilaksanakan selama 7 bulan, dari prasurvei sampai dengan penyusunan laporan akhir, dengan lokasi di Perumahan Bengkuring Tepian Permai Kelurahan Sempaja Timur Kota Samarinda.

Data yang diperlukan dalam penelitian ini, yaitu data primer yang diperoleh melalui observasi langsung ke lokasi penelitian dan mengadakan wawancara langsung dengan responden yang berpedoman pada daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disusun sesuai dengan tujuan penelitian dan data sekunder yang diperoleh dari studi kepustakaan, laporan dari lembaga, instansi terkait, dan sumber lain yang mendukung penelitian ini yaitu buku-buku penunjang, Badan Pusat Statistik, Dinas Perikanan dan Ilmu Kelautan, hasil-hasil penelitian sebelumnya.

Penentuan sampel dalam penulisan ini mengacu pada dua metode, yaitu metode *aksidental sampling* untuk pedagang ikan segar keliling dan *purposive sampling* untuk pedagang ikan segar menetap. *Aksidental Sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data (Sugiyono, 2001). *Purposive Sampling* adalah teknik untuk menentukan sampel penelitian dengan beberapa pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh nantinya bisa lebih representatif (Sugiyono, 2010).

Berdasarkan survei lapangan jumlah pedagang ikan segar menetap ada 8 orang. Responden yang akan dijadikan sampel diambil dengan jumlah yang sama antara pedagang ikan segar keliling dan pedagang ikan segar menetap, bertujuan agar sampel yang diambil seimbang sehingga diharapkan mendapatkan perbandingan yang sesuai dan lebih baik. Jumlah pedagang ikan segar keliling yang ditemukan sebanyak 6 orang, sehingga pedagang ikan segar menetap akan dijadikan sampel diambil dengan jumlah yang sama yaitu 6 orang.

Penentuan responden yang akan dijadikan sampel yaitu dengan memilih langsung dengan kriteria pedagang yang aktif berjualan, mudah berkomunikasi dan mudah ditemui. Data penjualan diambil sebanyak lima kali pada bulan November 2016 dengan hari dan tanggal yang ditentukan secara acak. Pengambilan data penjualan sebanyak lima kali dan secara acak bertujuan untuk mendapatkan harga ikan yang bervariasi dan rata-rata harga ikan lebih akurat selama satu bulan penelitian.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menganalisis komponen biaya, penerimaan, keuntungan atau pendapatan bersih dan kelayakan usaha, dengan tahapan analisis sebagai berikut:

1. Total Biaya/ *Total Cost* (TC) dan Total Penerimaan/ *Total Revenue* (TR)

a) Total Biaya /*Total Cost* (TC)

Rosyidi (2000), menjelaskan dalam menghitung total biaya dapat menggunakan rumus:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC (*Total Cost*) = Total Biaya (Rp/bulan)

TFC (*Total Fix Cost*) = Total Biaya Tetap (Rp/bulan)

TVC (*Total Variabel Cost*) = Total Biaya Tidak Tetap (Rp/bulan)

Yacob Ibrahim (2003), menjelaskan rumus yang digunakan untuk menghitung biaya penyusutan alat berdasarkan Metode Garis Lurus adalah:

$$P = \frac{B-S}{n}$$

Keterangan:

P = Jumlah Penyusutan (bulan)

B = Harga Beli Aset/*Original*
Cost (Rp)

S = Nilai Sisa/*Scrap Value* (Rp)

n = Umur Ekonomis Aset

b) Total Penerimaan /Total Revenue (TR)

Kadariah (1978), menjelaskan dalam menghitung penerimaan dapat menggunakan rumus:

$$TR = P.Q$$

Keterangan:

TR (*Total Revenue*) = Total Penerimaan (Rp/bulan)

P (*Price*) = Harga (Rp/kg)

Q (*Quantity*) = Jumlah Produksi (kg)

2. Keuntungan dan Pendapatan Bersih

Soekartawi (2002), menjelaskan analisis keuntungan dapat dilakukan dengan menggunakan:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Keuntungan (Rp/bulan)

TR (*Total Revenue*) = Total Penerimaan (Rp/bulan)

TC (*Total Cost*) = Biaya Total (Rp/bulan)

Menghitung pendapatan bersih digunakan rumus menurut Soekartawi (1990), yaitu:

$$I = TR - TC$$

Keterangan:

I (*Income*) = Pendapatan (Rp/bulan)

TR (*Total Revenue*) = Total Penerimaan (Rp/bulan)

TC (*Total Cost*) = Total Biaya (Rp/bulan)

3. Revenue Cost Ratio (RCR), Payback Period (PP) dan Break Even Point (BEP)

a) Revenue Cost Ratio (RCR)

Soekartawi (1990), menyebutkan untuk mengetahui apakah usaha tersebut menguntungkan atau tidak, dapat ditentukan dengan menggunakan analisis sebagai berikut:

$$RCR = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

RCR (*Revenue Cost Ratio*) = Ratio Keuntungan Usaha (Rp/bulan)

TR (*Total Revenue*) = Penerimaan Total (Rp/bulan)

TC (*Total Cost*) = Biaya Total (Rp/bulan)

Dengan kriteria:

- Jika *Revenue Cost Ratio* > 1, maka usaha menguntungkan serta layak untuk diteruskan.
- Jika *Revenue Cost Ratio* < 1, maka usaha tidak menguntungkan serta tidak layak untuk diteruskan.
- Jika *Revenue Cost Ratio* = 1, maka usaha tersebut seimbang.

b) Payback Period (PP)

Effendi dan Oktariza (2006), menyebutkan perhitungan payback period dengan rumus sebagai berikut:

$$PP = \frac{T \text{ Investasi}}{I}$$

Keterangan:

PP (*Payback Period*) = Masa Pengembalian Investasi (bulan)

T Investasi = Total Investasi (Rp)

I (Income) = Pendapatan Bersih (Rp/bulan)

c) Break Even Point (BEP)

Rumus yang digunakan (Effendi dan Oktariza, 2006), yang disesuaikan dengan usaha penjualan ikan segar yaitu sebagai berikut:

(1) BEP Volume Penjualan

$$\text{BEP Volume Penjualan} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Penjualan}}$$

Keterangan:

BEP Volume Penjualan = Titik Impas Volume Penjualan (kg)

(2) BEP Harga

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}}$$

Keterangan:

BEP Harga = Titik Impas Harga (Rp/kg)

(3) BEP Penjualan (Riyanto, 1990)

$$\text{BEP Penjualan} = \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{S}}$$

Keterangan:

BEP Penjualan = Titik Impas Penjualan (Rp)

TFC (Total Fixed Cost) = Total Biaya Tetap (Rp)

TVC (Total Variabel Cost) = Total Biaya Tidak Tetap (Rp)

S (Sale) = Penjualan (Rp)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara umum luas wilayah Kelurahan Sempaja Timur sebesar 35,34 km². Jumlah penduduk yang ada di Kelurahan Sempaja Timur adalah 28.559 jiwa. Jumlah Kepala Keluarga yang ada di Kelurahan Sempaja Timur adalah 5.883 jiwa. Jumlah penduduk yang berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 14.512 jiwa. Jumlah penduduk yang berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 14.047 jiwa. Batas-batas wilayah Kelurahan Sempaja Timur, yaitu sebelah Utara dengan Kelurahan Sempaja Utara, sebelah Timur dengan Sungai Karang Mumus, sebelah Selatan dengan Kelurahan Sempaja Selatan, sebelah Barat dengan Kelurahan Sempaja Barat. Kondisi geografis di wilayah Kelurahan Sempaja Timur, yaitu: ketinggian tanah dari permukaan laut adalah 1.252 m, banyaknya curah hujan adalah 1.736 mm/tahun, suhu udara rata-rata 25° C.

Agama mayoritas penduduk di Kelurahan Sempaja Timur adalah beragama Islam yaitu sebanyak 22.986 jiwa, Kristen Protestan 2.754, Kristen Katholik 987 jiwa, Hindu 1.084 jiwa dan Budha 748 jiwa.

Jumlah penduduk yang pekerjaannya sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) sebanyak 6.968, ABRI sebanyak 395, pegawai swasta sebanyak 7.395 jiwa, wiraswasta/pedagang sebanyak 8.391 jiwa, petani sebanyak 27 jiwa, pertukangan sebanyak 94 jiwa, buruh tani sebanyak 36 jiwa, pensiunan sebanyak 592 jiwa, pemulung sebanyak 476, Penjual Jasa sebanyak 593 jiwa dan Jumlah penduduk yang tidak/belum bekerja sebanyak 3.592 jiwa.

Karakteristik Pedagang Ikan Segar di Perumahan Bengkuring Tepian Permai Kelurahan Sempaja Timur

Pendapatan pedagang ikan segar ini tergantung pada volume pembeli dan volume penjualan ikan segar. Pada bulan-bulan tertentu hasil tangkapan nelayan berkurang karena terjadi musim angin selatan. Musim yang menimbulkan ombak atau gelombang besar yang disebabkan oleh hembusan angin yang sangat kencang, pada musim ini sangat jarang nelayan melakukan penangkapan ikan di laut. Hal ini tentu akan berpengaruh pada volume penjualan agen-agen ikan di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Selili Kota Samarinda dan juga otomatis berpengaruh pada volume penjualan pedagang ikan segar baik itu di pasar, di kios-kios ikan, dan pedagang keliling.

Karakteristik Responden

Hasil wawancara dengan responden diketahui bahwa umur mereka berkisaran antara 29 tahun sampai dengan 64 tahun. Pada usia 29 tahun termasuk usia dimana seseorang dikatakan produktif, sedangkan usia 64 tahun adalah usia dimana masa produktif sudah dilewati usia dimana usia kerja sudah tidak berlaku lagi. Hal tersebut disebabkan oleh tuntutan kebutuhan hidup khususnya tuntutan ekonomi.

Responden yang bersuku Banjar dan Bugis dengan jumlah yang sama yaitu masing-masing ada 2 orang, mayoritas pedagang ikan segar di wilayah tersebut adalah responden yang bersuku Jawa dengan jumlah 10 orang.

Responden pedagang ikan segar yang berpendidikan terakhir Sekolah Dasar (SD) berjumlah 2 orang, Sekolah Menengah Pertama (SMP) berjumlah 8 orang, Sekolah Menengah Atas (SMA) berjumlah 4 orang.

Jumlah tanggungan keluarga terbagi menjadi tiga yaitu responden tidak memiliki tanggungan berjumlah 3 orang, responden dengan jumlah tanggungan 1-2 berjumlah 5 orang dan responden dengan jumlah tanggungan 3-4 berjumlah 6 orang.

Biaya dan Penerimaan

Total Biaya yang dikeluarkan pedagang ikan segar keliling adalah sebesar Rp. 139.067.349,-/bulan dengan rata-rata Rp. 23.177.892,-/bulan/pedagang dan Total Biaya yang dikeluarkan pedagang ikan segar menetap adalah sebesar Rp. 266.393.584,-/bulan dengan rata-rata Rp. 44.398.931,- /bulan/pedagang.

Rata-rata total penerimaan pedagang ikan segar keliling sebesar Rp. 28.052.500,-/bulan/pedagang dan rata-rata total penerimaan pedagang ikan segar menetap sebesar Rp. 55.271.000,-/bulan/pedagang.

Keuntungan atau Pendapatan Bersih

Total Keuntungan atau Pendapatan Bersih pedagang ikan segar keliling sebesar Rp. 29.247.650,-/bulan dengan rata-rata sebesar Rp. 4.874.608,-/bulan/pedagang dan total keuntungan atau pendapatan bersih pedagang ikan segar menetap sebesar Rp. 65.232.417,-/bulan dengan rata-rata sebesar Rp. 10.872.069,- /bulan/pedagang.

Revenue Cost Ratio (RCR)

Nilai RCR rata-rata pada usaha penjualan ikan segar keliling adalah sebesar 1,21, hal tersebut menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan pedagang ikan segar menguntungkan karena berada pada posisi nilai RCR lebih besar dari 1 atau $1.21 > 1$ yang berarti bahwa jika kita menginvestasikan sejumlah modal untuk usaha penjualan ikan segar tersebut maka kita akan memperoleh keuntungan sebesar 1,21 kali lipat dari investasi yang ditanam. Nilai RCR rata-rata pada usaha penjualan ikan segar menetap adalah sebesar 1,22, hal tersebut menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan pedagang ikan segar menguntungkan karena berada pada posisi nilai RCR lebih besar dari 1 atau $1.22 > 1$ yang berarti bahwa jika kita menginvestasikan sejumlah modal untuk usaha penjualan ikan segar tersebut maka kita akan memperoleh keuntungan sebesar 1,22 kali lipat dari investasi yang ditanam.

Payback Period (PP)

Waktu pengembalian biaya investasi pada usaha penjualan ikan segar keliling di Perumahan Bengkuring Tepian Permai adalah rata-rata 1,86 kali volume penjualan, hal tersebut menunjukkan bahwa usaha penjualan ikan layak untuk dilanjutkan karena waktu pengembalian investasi (*Payback Period*) tidak lebih dari $\frac{1}{2}$ umur teknis. Waktu pengembalian biaya investasi pada usaha penjualan ikan segar menetap di Perumahan Bengkuring Tepian Permai adalah rata-rata 4,68 kali volume penjualan, hal tersebut menunjukkan bahwa usaha penjualan ikan layak untuk dilanjutkan karena waktu pengembalian investasi (*Payback Period*) tidak lebih dari $\frac{1}{2}$ umur teknis.

Break Even Point (BEP)

a) BEP Volume Penjualan

Volume penjualan pada titik impas adalah dimana jumlah penerimaan benar-benar menutupi biaya penjualan, memperlihatkan tingkat biaya penjualan dan harga output. Usaha penjualan ikan segar keliling di Perumahan Bengkuring Tepian Permai mengalami *Break Even Point* pada posisi rata-rata sebesar 733,04 kg. Usaha penjualan ikan segar menetap di Perumahan Bengkuring Tepian Permai mengalami *Break Even Point* rata-rata sebesar 1.251,44 kg.

b) BEP Harga

Harga pada titik impas (*Break Even Point Price*) adalah tingkat harga dimana jumlah penerimaan benar-benar menutupi biaya operasional, memperhatikan tingkat produksi dan biaya produksi. Usaha penjualan ikan segar keliling akan mengalami *Break Even Point* rata-rata Rp. 32.512,-/kg. Usaha penjualan ikan segar menetap akan mengalami *Break Even Point* pada posisi rata-rata Rp. 30.102,-/kg.

c) BEP Penjualan

Penjualan pada titik impas (*Break Even Point Sale*) adalah tingkat penjualan yang telah digunakan maupun menutupi biaya produksi yang telah dilakukan oleh penjualan. Nilai BEP penjualan pada usaha ikan segar keliling rata-rata sebesar Rp. 199.791,-. Nilai BEP penjualan pada usaha ikan segar menetap rata-rata sebesar Rp. 1.293.680,-.

KESIMPULAN

1. Total Biaya/*Total Cost* (TC) pedagang ikan segar keliling rata-rata sebesar Rp. 23.177.892,-/bulan/pedagang dan total biaya pedagang ikan segar menetap rata-rata sebesar Rp. 44.398.931,-/bulan/pedagang. Total Penerimaan/*Total Revenue* (TR) pedagang ikan segar keliling rata-rata sebesar Rp. 28.052.500,-/bulan/pedagang dan total penerimaan pedagang ikan segar menetap rata-rata sebesar Rp. 55.271.000,-/bulan/pedagang.
2. Keuntungan atau Pendapatan Bersih pedagang ikan segar keliling rata-rata sebesar Rp. 4.874.608,-/bulan/pedagang dan pedagang ikan segar menetap rata-rata sebesar Rp. 10.872.069,-/bulan/pedagang.
3. *Revenue Cost Ratio* (RCR) penjual ikan segar keliling rata-rata sebesar 1,21. *Revenue Cost Ratio* (RCR) penjual ikan segara menetap rata-rata sebesar 1,22.
Payback Period (PP) usaha penjualan ikan segar keliling adalah rata-rata selama 1,86 bulan. Waktu pengembalian biaya investasi pada usaha penjualan ikan segar menetap adalah rata-rata selama 4,68 bulan.

Break Event Point (BEP)

- a. BEP Volume Penjualan, penjualan ikan segar keliling rata-rata sebesar 733,04 kg dan penjualan ikan segar menetap rata-rata sebesar 1.251,44 kg.
- b. BEP Harga, penjualan ikan segar keliling rata-rata Rp. 32.512,-/kg dan penjualan ikan segar menetap rata-rata Rp. 30.102,-/kg
- c. BEP Penjualan, penjualan pada usaha ikan segar rata-rata sebesar Rp. 199.791,- dan penjualan pada usaha ikan segar menetap rata-rata sebesar Rp. 1.278.680,-.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Kalimantan Timur. 2015. Kalimantan Timur Dalam Angka. Badan Pusat Statistik – Samarinda. <http://kaltim.bps.go.id>. (Diunduh pada tanggal 08 September 2016, 01:15)
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Samarinda. 2014. Samarinda Dalam Angka. Badan Pusat Statistik Samarinda, Samarinda. <http://samarindakota.bps.go.id>. (Diunduh pada tanggal 08 September 2016, 01:17)
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Samarinda. 2015. Produk Domestik Regional Bruto Kota Samarinda Menurut Lapangan Usaha. Badan Pusat Statistik–Samarinda, Samarinda. <http://samarindakota.bps.go.id>. (Diunduh pada tanggal 09 Oktober 2016, 06:41)
- Effendi, I dan Oktariza, W. 2006. Manajemen Agribisnis Perikanan. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Ibrahim, Y. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Rineka Cipta, Jakarta.
- Kadariah, 1978. Pengantar Evaluasi Proyek. Fakultas Ekonomi. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Riyanto, 1990. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE, Yogyakarta.
- Rosyidi, 2000. Akuntansi Manajemen. Salemba Empat, Jakarta.
- Soekartawi, 1990. Teori Ekonomi Produksi: Dengan Pokok Bahasan Analisis Cobb Douglas. Rajawali Persada, Jakarta.
- Soekartawi, 2002. Teori Ekonomi Produksi: Dengan Pokok Bahasan Analisis Cobb Douglas. Cetakan ketiga. Rajawali Persada, Jakarta.
- Sugiyono, 2001. Metode Penelitian Administrasi. Alfabeta, Bandung
- Sugiyono, 2010. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Alfabeta, Bandung.