

ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN USAHA TERNAK AYAM BROILER DI DESA SODO KABUPATEN GUNUNGGKIDUL

Yasinta Damayanti

Muhammad Aga Sekamdo S.IP.,M.BA

Dwi Rohmawati Khasanah S.AB.,MM

Administrasi Bisnis, STIA Madani, Klaten, Jawa Tengah, Indonesia

Email: sintaadama88@gmail.com

agaedukasi@gmail.com

ABSTRAK

Pengetahuan tentang pengembangan usaha peternakan ayam dapat ditentukan dengan menganalisis potensi swot (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis faktor internal dan faktor eksternal dalam pengembangan usaha ternak ayam broiler milik bapak Marwoto di Desa Sodo, Kapanewon Paliyan, Kabupaten Gunungkidul. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini dilakukan dengan wawancara oleh pemilik dan karyawan. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian informasi, analisis swot, dan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa identifikasi faktor internal dan eksternal dengan indikator alasan mengubah situasi dan kondisi memiliki kekuatan adanya pengaruh dan motivasi dari lingkungan sekitar, kelemahannya banyaknya jumlah tanggungan keluarga, peluang yang dimiliki adalah dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan keluarga sedangkan ancaman yang menghambat adalah kebutuhan peternak sangat banyak. Untuk indikator peluang untuk maju memiliki kekuatan kemampuan dalam berbisnis dan mampu mengatasi masalah, kelemahannya rendahnya kualitas SDM, peluang yang dimiliki adalah memiliki banyak kesempatan bersaing di luar perusahaan sedangkan ancamannya adalah banyak usaha baru didirikan. Indikator tingkat bantuan dari pihak lain memiliki kekuatan hubungan kerjasama yang baik antara pemasok kebutuhan peternakan dan konsumen, kelemahannya adalah keterbatasan dana dalam pengembangan usaha dan pemasarannya hanya di satu titik saja, memiliki peluang seperti pemasok kebutuhan usaha peternakan cukup banyak dan ancamannya adalah pasar tidak berkembang atau tidak bisa bertambah jika hanya bekerjasama dengan satu pihak

Kata-kata Kunci: Analisis Swot, Pengembangan Usaha, Ternak Ayam Broiler

ABSTRACT

Knowledge about the development of a chicken farming business can be determined by analyzing SWOT potential (strengths, weaknesses, opportunities, threats). This study aims to determine the analysis of internal factors and external factors in the development of Mr. Marwoto's broiler farming business in Sodo Village, Kapanewon Paliyan, Gunungkidul Regency. This study uses a descriptive qualitative research method with data collection methods through observation, interviews, and documentation. This research was conducted by interviewing the owners and employees. Data analysis used in this study is data reduction, information presentation, swot analysis, and conclusions. The results of this study indicate that the identification of internal and external factors with indicators of reasons for changing situations and conditions has the strength of influence and motivation from the surrounding environment, the weakness is the large number family dependents, opportunities that are owned are able to create jobs and increase family income while the threat that hinders is the need for breeders is very much. For indicators of opportunities to advance, they have the strength of ability in doing business and being able to overcome problems, the weakness is the low quality of human resources, the opportunity that is owned is having many opportunities to compete outside the company while the threat is that many new businesses are being established. The indicator of the level of assistance from other parties has the strength of a good cooperative relationship between suppliers of livestock needs and consumers, the weakness is limited funds in business development and marketing only at one point, has opportunities such as suppliers of livestock business needs quite a lot and the threat is the market is not developing or cannot increase if you only cooperate with one party.

Keywords: Swot Analysis, Business Development, Broiler Chicken Livestock

PENDAHULUAN

Pengembangan usaha merupakan kegiatan yang memproduksi atau menghasilkan barang dan layanan yang dibutuhkan oleh konsumen atau semua kalangan. Seiring meningkatnya kebutuhan konsumen, fungsi-fungsi yang diterapkan juga meningkatkan pengembangan yang sesuai dengan kebutuhan tersebut dan menghasilkan keuntungan. Semakin efisien dan efektif perusahaan dikelola, semakin besar peluang keuntungan dan semakin kompetitif di pasar untuk mencapai tujuan bisnis. Oleh karena itu, pengusaha harus menentukan kebutuhan dan keinginan konsumen. Pengusaha baru lahir dan banyak perusahaan lain beradaptasi untuk memenuhi permintaan karena konsumen menginginkan produk yang lebih baik dan lebih baik. Banyak pengusaha gagal dalam menguasai profesi karena mengabaikan konsep dasar desain. Para usaha tidak mengerti bahwa tujuan berwirausaha dapat memajukan usahanya sehingga membawa kesuksesan. Memahami konsep ini tidak menjamin pencapaian, tetapi ketika mengarah pada penetapan tujuan karir, perencanaan lebih bermanfaat.

Ayam pedaging merupakan salah satu produk yang paling populer untuk memenuhi permintaan pasar karena memiliki keunggulan dibanding ayam lainnya dan dibutuhkan setiap hari. Ayam pedaging mudah

dikembangbiakkan karena sudah siap potong pada usia muda. Ayam pedaging memegang peranan penting dalam perunggasan karena menghasilkan daging yang mendukung ketersediaan protein hewani, kotorannya dapat digunakan sebagai pupuk organik dan bulunya sebagai bahan industri. Beternak ayam pedaging membutuhkan waktu yang singkat untuk menghasilkan daging yang berkualitas baik. Selain kemudahan beternak ayam pedaging, banyak pengusaha yang merugi karena banyak ayam yang mati. Pengetahuan tentang strategi pengembangan peternakan ayam dapat ditentukan dengan menganalisis potensi *swot* (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman). Pengaruh ini bisa datang dari luar maupun dari lingkungan bisnis.

Desa Sodo adalah desa di Kabupaten Gunungkidul yang memiliki luas areal pertanian yang relatif kecil, sehingga mengakibatkan penduduk Desa Sodo mencoba mendirikan bisnis kerajinan tangan dan industri kecil, bahkan banyak yang mendirikan usaha di bidang peternakan. Perusahaan ayam pedaging merupakan peternakan ayam pedaging milik Bapak Marwoto. Peternakan ini bekerjasama dengan perseroan terbatas. Alasan peternak memilih mitra karena melalui sistem kontrak ini pemilik mendapatkan jaminan pasar dan kepastian harga ayam. Selain itu, penanam menerima dukungan modal untuk memastikan

kelancaran operasi. Dengan bekerjasama dengan perusahaan, maka mitra menyediakan sarana produksi ternak sedangkan pemilik mempunyai kandang dan tenaga kerja. Akibatnya, perusahaan dikelola lebih terpusat dan aman. Namun, seiring berjalannya waktu, semakin banyak pesaing yang tertarik dengan peternakan ayam pedaging dan biaya operasional serta harga ayam tetap ditopang sepenuhnya oleh peternak. Ini dapat menimbulkan risiko terbesar bagi pemilik peternakan.

Dulu peternakan ini sempat berhenti selama beberapa tahun karena mengalami kerugian dan pengusaha kehabisan modal untuk meneruskan usahanya. Ketidakberhasilan atau inkonsistensi pengelolaan ditentukan oleh perhitungan atau ketepatan penggunaan uang. Peternakan ini sudah dibuat pada tahun 2015 dan pada tahun 2019 membangun kandang lagi di tempat yang berbeda. Pada hal ini diakibatkan oleh kurangnya pengelolaan keuangan yang tepat dan hanya mengandalkan karyawan, jadi pengusaha tidak ikut terjun langsung ke peternakan. Pengusaha mulai memperbaiki kandangnya yang sudah rusak dan membangun lagi usaha peternakan ayam broiler tersebut. Sebuah usaha pasti juga menemukan kegagalan akan tetapi selama kurun waktu yang tidak lama pengusaha dapat menanggulangi sebuah kegagalan dan

akhirnya bisa membuat kandang peternakan lagi. Menghadapi penurunan pendapatan usaha, pemilik peternakan mencari cara untuk tetap beroperasi, meskipun pada saat itu peternakan sudah merugi dan meminta pengusaha untuk menutup peternakan. Sehingga para peternak memiliki strategi untuk mengembangkan usahanya dengan kembali menkonversikan operasinya ke teknologi modern di tahun 2019.

Penulis ingin mengetahui lebih dalam mengenai faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usaha ternak ayam broiler milik Bapak Marwoto di Desa Sodo Kabupaten Gunungkidul secara detail sehingga peternakan ayam broiler ini bisa semakin berkembang.

KAJIAN PUSTAKA

Menurut Nurrohmah (dalam jurnal pendidikan dan ekonomi vol.4, no.5 :1160-1168, 2015) Pengembangan usaha adalah bentuk usaha yang dilakukan perusahaan dengan sendirinya untuk berkembang ke arah yang lebih baik dan mencapai suatu titik keberhasilan atau puncak. Pengembangan bisnis dilakukan oleh perusahaan start-up dan ada peluang untuk melangkah lebih jauh.

Beberapa petunjuk dalam menentukan pengembangan usaha menurut Putri dkk (2016), sebagai berikut :

1) Alasan mengubah situasi

Salah satu motivasi yang paling

penting bagi pelaku usaha adalah keinginan untuk terus belajar serta meningkatkan keterampilan.

2) Peluang untuk maju

Adanya kesempatan atau peluang untuk maju, diiringi dengan kerja keras pelaku usaha kecil, menengah, mikro untuk mengembangkan bisnis.

3) Tingkat kebutuhan bantuan dari pihak luar

Tingkat kebutuhan bantuan dari pihak luar dapat diketahui dengan cara melihat sejauh mana bisnis tersebut berjalan, apakah sedang memulai usaha baru, membeli perusahaan dari orang lain atau melakukan kerjasama manajemen. Setiap individu memerlukan bimbingan yang berbeda-beda, dalam memulai bisnis baru, diperlukan kemampuan pemasaran dan keuangan yang memadai serta faktor lainnya.

Menurut strategi pengembangan produk (David, 2014), tujuannya adalah untuk meningkatkan pemasaran melalui peningkatan ciptaan atau setelah layanan sudah ada dengan menjabarkan layanan modern. Skema ini biasanya membutuhkan lebih banyak studi dan ekspansi. Strategi pengembangan produk dipilih untuk mengubah produk yang telah ada atau membuat produk baru yang telah ada. Produk yang telah ada atau ditingkatkan dapat digunakan untuk memasarkan produk kepada pelanggan atau konsumen. Tujuannya ialah

menambah pesona kreasi dimata pelanggan serta mempertahankan brand image perusahaan.

Menurut Assauri S (dalam Strategic Manajemen, 2013) , analisis SWOT adalah kerangka analisis yang mengintegrasikan lingkungan internal dan eksternal suatu perusahaan melalui pendekatan SWOT. Analisis SWOT merupakan ringkasan kekuatan dan kelemahan yang terkait dengan peluang atau ancaman. Kerangka analisis SWOT dapat memberikan wawasan atau wawasan yang lebih luas tentang bagaimana perusahaan dapat meningkatkan kinerja karyawannya dan bisnisnya.

Menurut Aprilius, Pono dan Munir (2018) , mengusulkan bahwa matriks SWOT adalah kerangka kerja analisis, dengan menggunakannya untuk mengintegrasikan lingkungan internal dan eksternal perusahaan serta menciptakan pendekatan SWOT. Matriks SWOT dipilih karena merupakan alat yang cepat, efektif dan efisien untuk menemukan kemungkinan yang berkaitan dengan pengembangan usaha, pengambilan keputusan dan memperluas visi dan misi organisasi. Matriks SWOT didasarkan pada logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kekuatan dan ancaman.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di peternakan

milik Bapak Marwoto di Desa Sodo Kapanewon Paliyan Kabupaten Gunungkidul dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian dilakukan selama 4 bulan menggunakan teknik purposive sampling yaitu pemilik peternakan dan karyawan peternakan ayam broiler. Untuk mendapatkan informasi dan data yang lengkap, tepat, dan akurat mengenai objek yang diteliti, maka sangat penting untuk memilih jenis dan sumber data yang cocok untuk diaplikasikan dalam riset. Oleh karena itu, data yang diterapkan dalam riset ini ialah data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini yaitu hasil wawancara terhadap pemilik peternakan tentang indikator pengembangan usaha dan hasil wawancara terhadap karyawan peternakan tentang indikator pengembangan usaha. Pengambilan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk analisis data penulis menggunakan analisis data interaktif dan analisis *swot* yaitu, reduksi data, analisis *swot*, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Dalam pengujian keabsahan data supaya data yang didapatkan menjadi valid dan absah maka penulis menggunakan triangulasi sumber dari pemilik peternakan dan karyawan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peternakan di Desa Sodo ini merupakan usaha perorangan yang dimiliki oleh bapak Marwoto. Peternakan ini terletak di Padukuhan Pelemgede yang mana usaha ini memiliki 2 unit

kandang. Peternakan ini dikelola oleh 3 orang karyawan dengan gaji Rp 1.850.000 per bulan. Ketika ayam broiler sudah dipanen, limbah peternakan dijual kepada masyarakat yang membutuhkan untuk dijadikan pupuk, biasanya dijual dengan harga Rp 500.000 untuk 1 unit kandang. Selain usaha peternakan ayam, bapak Marwoto dan istrinya berjualan daging ayam broiler di rumah yang dikirim oleh perusahaan lain.

Untuk mendapatkan ayam yang unggul peternakan ini biasanya memilih anakan ayam yang matanya jernih, hidung bersih, lincah, bentuk tubuhnya bulat serta bulunya tidak mengalami kecacatan. Pemeliharaan ayam ini setiap harinya diawasi oleh karyawan untuk memberikan makanan dan memelihara kesehatan ayam broiler dan kandangnya. Peternakan ayam milik Bapak Marwoto ini merupakan salah satu peternakan yang memiliki jumlah produksi paling banyak daripada yang lain.

Dalam penelitian ini penulis menemukan beberapa faktor internal dan eksternal dari usaha peternakan ayam broiler, yaitu :

Tabel 1. Faktor Internal Usaha Peternakan Ayam Broiler

No	Keterangan	Faktor Internal	
		Kekuatan	Kelemahan
1	Alasan Mengubah Situasi	Adanya pengaruh motivasi lingkungan sekitar	Banyaknya jumlah tanggungan keluarga

2	Peluang Untuk Maju	Memiliki kemampuan dalam berbisnis dan mampu mengatasi masalah	Rendahnya kualitas SDM
3	Tingkat bantuan dari pihak lain	Hubungan kerjasama yang baik antara pemasok kebutuhan peternakan dan konsumen	Keterbatasan dana dalam pengembangan usaha dan pemasarannya hanya di satu titik saja
4	Peningkatan Jumlah keuntungan	Adanya testimoni dari konsumen	Fluktuasi selera konsumen berubah-ubah

Tabel 2. Analisis Swot Faktor Eksternal Usaha Peternakan Ayam Broiler

No	Keterangan	Faktor Eksternal	
		Peluang	Ancaman
1	Alasan mengubah situasi	Dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan keluarga	Kebutuhan peternak sangat banyak
2	Peluang untuk maju	Memiliki banyak kesempatan bersaing di luar perusahaan	Banyak usaha baru didirikan
3	Tingkat kebutuhan dari pihak lain	Pemasok kebutuhan usaha peternakan cukup banyak	Pasar tidak berkembang atau tidak bisa bertambah jika hanya bekerjasama dengan satu pihak
4	Peningkatan jumlah keuntungan	Pelanggan mendapatkan kualitas ayam terbaik yang diinginkan	Persaingan pasar semakin banyak

Dengan dilakukannya analisis swot pada

peternakan ayam broiler milik Bapak Marwoto di Desa Sodo, Kapanewon Paliyan, Kabupaten Gunungkidul didapatkan hasil :

a. Alasan Mengubah Situasi

Kondisi internal usaha peternakan ayam broiler milik bapak Marwoto di Desa Sodo Kapanewon Paliyan Kabupaten Gunungkidul yang menyangkut kekuatan adalah adanya pengaruh dan motivasi dari lingkungan sekitar, sedangkan kondisi internal usaha peternakan ayam yang menyangkut kelemahan adalah banyaknya jumlah tanggungan keluarga. Kemudian kondisi eksternal yang menyangkut peluang adalah dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan keluarga , sedangkan kondisi eksternal yang menyangkut ancaman adalah kebutuhan peternak sangat banyak

b. Peluang Untuk Maju

Kondisi internal mengenai peluang untuk maju yang menyangkut kekuatan ialah memiliki kemampuan dalam berbisnis dan mampu mengatasi masalah sedangkan kondisi internal yang menyangkut kelemahan ialah rendahnya kualitas SDM . Dalam hal ini tentunya ada kondisi eksternal perusahaan yang menyangkut peluang yaitu memiliki banyak kesempatan bersaing di luar perusahaan sedangkan kondisi eksternal yang mengancam perusahaan yaitu banyaknya usaha baru didirikan.

c. Tingkat Bantuan dari Pihak Lain

Kondisi internal peternakan ayam milik bapak

marwoto yang mengenai tentang kekuatan dalam peternakan ialah hubungan kerjasama yang baik antara pemasok kebutuhan peternakan dan konsumen sedangkan kondisi internal yang menyangkut tentang kelemahan ialah keterbatasan dana dalam pengembangan usaha dan pemasarannya hanya di satu titik saja. Kondisi eksternal yang menyangkut peluang dalam peternakan ialah pemasok kebutuhan usaha peternakan cukup banyak, sedangkan kondisi eksternal yang menyangkut adanya ancaman ialah pasar tidak berkembang atau tidak bisa bertambah jika hanya bekerjasama dengan satu pihak.

d. Peningkatan Jumlah Keuntungan

Dalam hal ini terdapat kondisi internal yang menyangkut tentang kekuatan dari peternakan yaitu adanya testimoni dari konsumen sedangkan kondisi internal yang menyangkut tentang kelemahan yaitu fluktuasi selera konsumen berubah-ubah. Kondisi eksternal yang menyangkut peluang yaitu pelanggan mendapatkan kualitas ayam terbaik yang diinginkan, sedangkan hal yang mengancam yaitu persaingan pasar semakin banyak.

Setelah dilakukan analisis swot, penulis menentukan beberapa strategi yang digunakan untuk mengembangkan suatu usaha tersebut.

Tabel 3. Matriks Swot usaha peternakan ayam broiler

No	Keterangan	Matriks Swot	
		Strategi S-O	Strategi W-O

1	Alasan Mengubah Situasi	Dengan dibekali dengan motivasi yang tinggi peternak dapat mengikuti gaya hidup masyarakat yang terus meningkat sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga	Meningkatkan kinerja karyawan dan menambah jumlah ternak
2	Peluang Untuk Maju	Meningkatkan kepercayaan konsumen dengan kreativitas dan inovasi yang baru supaya konsumen tidak merasa bosan terhadap hasil yang dicapai	Menyusun strategi dan meningkatkan kemampuan dalam promosi supaya dapat dipasarkan ke berbagai Perusahaan lainnya.
3	Tingkat kebutuhan dari pihak lain	Melakukan survei produsen dengan pemasok kebutuhan peternakan untuk mendapatkan hasil yang terbaik	Melakukan monitoring terhadap permintaan dan pasokan ternak secara berkala
4	Peningkatan jumlah keuntungan	Membuat target dan pencapaian bisnis semakin baik supaya pelanggan tidak kecewa terhadap ayam ternaknya	Menghasilkan ayam broiler yang berkualitas dan tetap menjaga permintaan pasar yang diinginkan

Tabel 4. Matriks Swot usaha peternakan ayam broiler

No	Keterangan	Matriks Swot	
		Strategi S-T	Strategi W-T
1	Alasan mengubah situasi	Memperbaiki kualitas hidup melalui suatu proses dengan potensi yang tersedia	Menyediakan peluang pengalaman kerja terhadap lingkungan
2	Peluang untuk maju	Meninjau kekuatan inti perusahaan dengan menambah strategi	Mengenali dan membangun sumber daya inti yang dimiliki

		pemasaran	
3	Tingkat bantuan dari pihak lain	Melakukan hubungan kerjasama tidak hanya dengan satu pihak serta membuka cabang usaha lagi	Memperluas jangkauan distribusi ternak serta mencari sumber dana yang berasal dari investor
4	Peningkatan jumlah keuntungan	Mempertahankan kualitas ayam boriler dengan harga yang telah dipatok	Selalu melakukan evaluasi terhadap usaha yang dimiliki

KESIMPULAN

1. Dengan mengidentifikasi pengaruh dari luar lingkungan, mencari solusi, selalu bersikap positif dan optimis serta terus belajar dari pengalaman para pengusaha dapat mengubah situasi yang sulit menjadi lebih baik. Mengubah situasi dan kondisi yang sulit menjadi lebih baik memang tidaklah mudah tetapi selalu dapat dilakukan.

2. Dengan adanya peluang untuk maju dalam usaha yang memiliki kesempatan untuk terus tumbuh dan berkembang dengan dibekali kemampuan dalam berbisnis serta mampu mengatasi persaingan sehingga mendapatkan kesempatan untuk bersaing di luar perusahaan. Bisnis yang berkembang akan membutuhkan SDM lebih besar sehingga berpotensi untuk meningkatkan kualitas SDMnya.

3. Secara keseluruhan tingkat bantuan dan kerjasama dari pihak lain sangat membantu dalam pengembangan usaha karena dengan kerjasama mampu mempererat hubungan, komunikasi, dan interaksi antar pihak sehingga dapat mencapai tujuan bersama.

4. Untuk mendapatkan hasil yang maksimal dan target tercapai serta meningkatkan omset maka pengusaha dapat memperluas target pasar dan mempertahankan kualitas produk sebaik mungkin. Produk yang berkualitas diperoleh dengan bahan, dana, pengelolaan dan cara yang berkualitas pula.

5. Faktor kegagalan dalam usaha peternakan ayam akan sangat besar terjadi apabila tidak memiliki kemampuan manajerial. Ada banyak hal yang harus diatur, baik dari sisi modal, bahan baku dan tenaga kerja. Jadi, ada baiknya sebelum berwirausaha, peternak dapat mengetahui sedikit tips dan trik tentang kemampuan manajerial agar usaha berjalan sesuai harapan.

Dari beberapa kesimpulan di atas, penulis memberikan saran sebagai bahan pertimbangan dan masukan guna membangun usaha tersebut.

1. Peternak harus selalu menjaga mutu ayam broiler sehingga dapat bersaing dengan peternak yang lain.
2. Peternak dan tenaga kerja harus meningkatkan keahlian dalam pemeliharaan ayam broiler untuk menghasilkan ayam yang berkualitas
3. Pihak lain yang bekerjasama harus sering secara rutin mengawasi kondisi peternakan agar produksi ayam broiler yang dihasilkan juga maksimal seperti yang diharapkan demi mencapai tujuan bersama.
4. Peternak harus memiliki laporan keuangan yang dicatat dengan baik dan dapat dipercaya sehingga peternak mampu mengelola keuangan usaha dengan baik

REFERENSI

- A. L, Putri dkk (2016). Analisis Pengaruh Citra Toko dan Harga Ko Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko H.A Laury di Semarang. Diponegoro Journal of Management Vol.5.No.3
- A., Morissan M.Et al., (2017). Metode penelitian Survei. Jakarta: Kencana.
- Aprilius, Pono, Dan Munir.2018. Strategi Pengembangan Usaha Restoran Menggunakan Analisis Swot dan Qspm Di Restoran La Pizza Makasar, Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial.Vol.9 No.1.Hal.53-61.
- Abdul Halim Usman, Manajemen Strategis Syari'ahTeori, Konsep, & Aplikasi, Yogyakarta:Zikrul Hakim. 2015, hal. 204
- Amirullah (2015). Pengantar Manajemen. Jakarta Mitra Wacana Media
- Dirgantoro . Manajemen Strategi . Jakarta: Tania. 2018, hal 17
- Hadar, Nawawi, (2015). Manajemen Sumber Daya Manusia. Cetakan kelima, Gajah Mada University Press. Yogyakarta.
- Hamel, pharalad. Penerapan Manajemen Inovasi dalam Pembentukan Strategi: Tania.2018 hal 10
- Hughes, R.J., & Kapoor,J,R. (2016). Pengantar Bisnis . Jakarta:Salemba Empat.
- Johan, 2015. Keanekaragaman Hayati Jenis Binatang: Manfaat Ekologi bagi Manusia. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Kotler, Philip; Armstrong, Garry, 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran,Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Nurrohmah, Isnaini .(2015). Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT . Jurnal Pendidikan dan Ekonomi. Vol.4,No.5:1160-1168
- Sugiyono, (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet.

Sugiyono, (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet.

[https:// digilibadmin.unismuh.ac.id](https://digilibadmin.unismuh.ac.id)

<http://repository.radenintan.ac.id>