

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG BAKSO SAPI DI KABUPATEN KOLAKA

Astri Yusuf¹, Harapin Hafid², Andi Murlina Tasse²

¹ Program Studi Peternakan Program Pasca Sarjana Universitas Haluoleo Kendari

² Staf Pengajar Fakultas peternakan Universitas Haluoleo Kendari

Email : astrigunawan1983@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya variabel, biaya tetap, penerimaan keuntungan, B/C ratio serta mengetahui preferensi konsumen terhadap bakso daging sapi di Kabupaten Kolaka. Populasi adalah pedagang bakso di Kabupaten Kolaka Penentuan sampel digunakan dengan metode Slovin dengan tingkat kelonggaran 1% maka diperoleh sebanyak 64 pedagang bakso keliling, sedangkan untuk preferensi konsumen digunakan metode aksidental sampling sebanyak 100 panelis konsumen. Metode analisis data menggunakan perhitungan biaya, penerimaan, keuntungan serta B/C ratio untuk preferensi konsumen digunakan skala hedonik 1-5 dengan karakteristik warna aroma, tekstur, kekenyalan, daya rekah dan penerimaan. Rata-rata umur pedagang bakso masuk dalam kategori umur produktif yaitu sebesar 81,25%, tingkat pendidikan formal (SMA) sebanyak 54,68% dari 64 responden, jumlah anggota keluarga 4-6 orang 43,75% dan pengalaman berusaha lebih dari 10 tahun sebesar 57,81%. Rata-rata pedagang memilih usaha ini karena lebih menguntungkan dari pekerjaan lain. Pendapatan biaya tetap rata-rata sebesar Rp. 1.840.000,00 tenaga kerja 81% dari biaya tetap, untuk biaya variabel sebesar Rp. 13.341.000,00 bahan baku merupakan biaya terbesar 67% dari total biaya variabel. Untuk total biaya sebesar Rp.15.181.000,00 biaya variabel 87% dari total biaya. Penerimaan rata-rata pedagang bakso keliling dalam satu bulan sebesar Rp.23.000.000,00 Keuntungan rata-rata satu bulan sebesar Rp. 7.819.000. B/C rasio sebesar 0,51 menunjukkan bahwa b/c ratio lebih besar dari 0 sehingga usaha pedagang bakso keliling menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : Pedagang, Bakso sapi, Pendapatan , Biaya.

ABSTRACT

This study aimed to find out the cost variable, fixed price, earned profits, and B/C ratio, as well as to determine consumers' preference for beef meatballs in Kolaka regency. Population of the study included all sellers of beef meatballs in Kolaka. Samples were drawn using Slovin formula with 1% tolerance degree to come up with 64 mobile sellers of meatballs, whereas consumers' preference was determined by using accidental sampling method to obtain 100 panelist of consumers. Data were analyzed by calculating cost, incomes, profits, as well as B/C ratio, whereas consumer's, preference was analyzed by using 1-5 hedonic scale on a variety of characteristics including color, texture, chewiness, crack poer, and acceptance. On average, 81.25% of the beef meatballs sellers were within a category of productive age, 54.68% of 64 respondents had formal education (senior high school), 43.75% had 4-6 members of family, and 57.18% had more than 20 years of experiences in business. The majority of the sellers chose this business because it was considered more profitable than others. The average fixed income of the sellers was Rp 1.840.000 labor 81% of fixed cost. In terms of cost variable , as much as Rp. 13.341.000 was spent for materials, which was the largest portion or 67% of the total of cost variable. The total cost was Rp. 15.181.000 or 87% of the total of cost. The everage of income generated per month was Rp 23.000.000. The average of profits earned the sellers was Rp. 7.819.000. The B/C ratio per month was 0.51, indicating that the ratio was higher than 0, therefore the business of beef meatballs was profitable and feasible enough to run.

Key Word : Beef meatballs sellers, Profit, Cost

PENDAHULUAN

Perubahan gaya hidup dan pola konsumsi masyarakat ini melatarbelakangi berkembangnya produsen makanan siap saji khususnya pedagang makanan salah satunya adalah pedagang bakso. Pedagang bakso merupakan salah satu jenis lapangan kerja di sektor informal, kehadirannya sudah lama yakni tahun 1970an sampai sekarang banyak beroperasi dan cukup populer khususnya di perkotaan.

Data Badan Pusat Statistik 20 persen atau sekitar 10 juta dari 48.7 juta UKM di Indonesia, diantaranya adalah pedagang usaha mi bakso, jika 60 persen saja yang aktif, berarti ada sekitar 6 juta pelaku usaha bakso di Indonesia.

Permasalahan yang sering dihadapi pedagang bakso yang di Kabupaten Kolaka yaitu keterbatasan skala usaha, manajemen usaha, modal, teknologi, keterampilan berusaha dan pemasaran produk serta kualitas sumberdaya manusia. Pedagang bakso keliling dengan segala kesederhanaan dan keterbatasannya masih tetap bisa bertahan meskipun perekonomian sulit. Pendapatan dirasakan telah positif bagi pedagang bakso pada saat ini, namun jumlah pendapatan yang diterima belum dihitung secara rinci dan jumlah keuntungan belum diketahui. Selain itu, kategori atau klasifikasi pedagang belum menjadi faktor pertimbangan untuk menentukan skala usaha.

Upaya untuk meningkatkan penjualan pedagang bakso dituntut dapat meningkatkan kepuasan terhadap konsumennya selain memilih lokasi dan waktu yang strategis untuk menjangkau sebanyak mungkin konsumen.

Preferensi konsumen suatu pilihan yang diambil dan dipilih konsumen dari berbagai macam pilihan yang tersedia. Sikap konsumen terhadap pemilihan suatu produk misalnya bakso ditentukan oleh preferensi konsumen yang muncul dalam proses keputusan pembelian

METODE PENELITIAN

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis sedangkan teknik pelaksanaannya menggunakan teknik survey.

Jenis dan Sumber Data

Data primer yang digunakan dalam penelitian ini meliputi identitas responden, penerimaan, serta data-data lain yang menunjang.

Penentuan Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dipilih secara purposive sampling yang berada di Kabupaten Kolaka dan penentuan sampel digunakan rumus Slovin dengan tingkat kelonggaran 1%.

Metode dan analisis Data

$$TC = TFC + TVC$$

TC adalah biaya total usaha (Rp/bulan)

Perhitungan penerimaan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$TR = Q \times P$$

TR adalah penerimaan total usaha

Q adalah jumlah permangkok/perporsi

P adalah harga bakso permangkok

Perhitungan keuntungan adalah selisih antara penerimaan dengan biaya

$$\pi = TR - TC$$

π = keuntungan (Rp/Bulan)

TR = Penerimaan total (Rp/Bulan)

TC = biaya total (Rp/Bulan)

Penentuan preferensi konsumen digunakan kusioner disusun dengan berbagai pertanyaan yang dibuat untuk mendapatkan informasi yang diinginkan dalam melakukan penelitian. Data yang diperoleh ditabulasi selanjutnya dianalisis secara deskriptif. Kuesioner dibuat sedemikian rupa sehingga hasil dari informasi berupa jawaban dari responden benar-benar berguna bagi peneliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas Responden Pedagang Bakso

Karakteristik dari responden meliputi umur responden, lama pendidikan, lama usaha, jumlah anggota keluarga, jumlah anggota keluarga yang terlibat dalam produksi, jumlah keberadaan outlet, jarak ke sumber bahan baku, status usaha dan alasan usaha yang dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. Identitas Responden Pedagang Bakso Daging Sapi di Kabupaten Kolaka

No.	Uraian	Rata-rata per Responden
1.	Umur responden (th)	42
2.	Lama pendidikan (th)	12
3.	Lama usaha (th)	7
4.	Jumlah anggota keluarga (orang)	5
5.	Jumlah anggota keluarga yang terlibat dalam produksi (orang)	2
6.	Jumlah keberadaan gerobak	1

Sumber : Analisis Data Primer, 2017

Tabel 1 menunjukkan bahwa umur rata-rata menunjukkan bahwa umur rata-rata pengusaha industri tahu bakso di Kabupaten Kolaka adalah 42 tahun yang berarti termasuk dalam usia produktif. Setiap pedagang memiliki tingkat pendidikan yang berbeda-beda sehingga rata-rata lama pendidikan formal yang telah ditempuh oleh pedagang bakso di Kabupaten Kolaka adalah 12 tahun atau setara dengan tingkat SMA (Sekolah Menengah Atas). Jumlah rata-rata aktif dalam usaha bakso rata-rata hanya dua orang. Sedangkan alasan responden dalam menjalankan usaha industri bakso dan alasan pedagang dalam menjalankan

usaha bakso dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini

Tabel 2. Alasan Memilih Usaha Bakso

No	Alasan Usaha	Jumlah Responden	Persentase
1	Tidak mempunyai pekerjaan lain	10	35
2	Lebih menguntungkan	54	65
3	Usaha warisan	0	

Sumber : Analisis Data Primer, 2017

Tabel diatas menunjukkan bahwa usaha menjadi pedagang bakso di Kabupaten Kolaka banyak dipilih oleh para responden sebagai usaha yang lebih

menguntungkan dari usaha lain. Hal ini terlihat dari persentase alasan mengusahakan sebesar 65% atau sebanyak Tabel 3. Status Usaha Pedagang Bakso

No	Alasan Usaha	Jumlah Responden	Persentase
1	Utama	6	100
2	Sampingan	-	0

Sumber : Analisis Data Primer, 2017

Tabel 3 menunjukkan bahwa semua responden 100% menjadikan usaha ini sebagai usaha utama karena mampu menopang kebutuhan hidup sehari-hari. Hal ini disebabkan karena menurut pedagang bahwa dalam proses menjadi pedagang bakso seseorang dapat dengan mudah, murah dan cepat memperoleh keterampilan usaha tanpa biaya pendidikan atau persyaratan lain yang menyusahakan calon pedagang

Tabel 4. Sumber Modal Pedagang Bakso

No	Alasan Usaha	Jumlah Responden	Persentase
1	Modal sendiri	64	100
2	Pinjaman Bank	-	0

Sumber : Analisis Data Primer, 2017

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa keseluruhan pedagang bakso di Kabupaten Kolaka memilih modal sendiri yaitu sebanyak 64 pedagang dengan alasan pedagang bakso lebih suka menjalankan usahanya dengan

54 orang. Responden yang memilih tidak mempunyai pekerjaan lain sebanyak 10 orang 35%

mengumpulkan modal terlebih dahulu dari penghasilan yang telah diperoleh dari pekerjaan sebelumnya baru kemudian dijadikan sumber modal usaha. Hal ini sesuai dengan pendapat Wulandari (2015) bahwa kriteria dari jenis usaha kecil-kecilan ini adalah jenis usaha yang memiliki modal yang minim sehingga mereka dapat mengumpulkan modal mereka sebelum memulai usahanya. Kriteria lain dari usaha kecil-kecilan adalah jenis usaha ini ditujukan untuk usaha kecil-kecilan yang tidak memiliki tempat permanen layaknya toko dan restoran, sehingga apabila tidak memiliki tempat berjualan permanen, keuntungan yang dapat diperoleh adalah untuk berjualan maka usaha terbebas dari pajak karena usaha bakso keliling tidak memiliki tempat permanen layaknya toko dan restoran untuk berjualan maka terbebas dari pajak.

Biaya Tetap

Biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan gerobak dan peralatan. Biaya penyusutan ini sebenarnya tidak benar-benar dikeluarkan oleh pedagang, tetapi karena dalam penelitian ini menggunakan konsep keuntungan, maka biaya ini harus diperhitungkan.

Tabel 5. Rata-rata Biaya Tetap per Bulan Pedagang Bako di Kabupaten Kolaka

No	Jenis Biaya Tetap	Rata-Rata(Rp/Bulan)	Persentase(%)
1.	Penyusutan Peralatan		
	Alat Makan	29.000,00	1,60
	Alat Masak	20.000,00	1,10
	Gerobak	82.000,00	4,00
	Penyusutan lain-lain	16.500,00	0,80
2.	Tenaga Kerja	1.482.950,00	81,00
3.	Listrik dan air	210.000,00	11,40
Jumlah		1. 840.000,00	100,00

Sumber : Analisi Data Primer, 2017

Tabel 5 menunjukkan bahwa sumber biaya tetap pedagang keliling bakso daging sapi terbesar berasal dari tenaga kerja sebesar Rp. 1.482.950,00 atau 81% dari total biaya tetap, biaya listrik dan air sebesar Rp. 210.000,00 atau 11,4 %, biaya penyusutan peralatan makan sebesar Rp. 29.000,00 atau 1,6%, biaya penyusutan alat masak sebesar Rp.20.000,00 atau 1,1 % sedangkan biaya penyusutan yang terkecil adalah biaya penyusutan lain-lain sebesar Rp.16.500 atau 0,8% dari total biaya .

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang digunakan dalam usaha pedagang gerobak bakso daging sapi yang besarnya berubah-ubah secara proporsional terhadap kuantitas output yang dihasilkan. Rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan pedagang keliling bakso daging sapi Kabupaten Kolaka dapat dilihat pada Tabel 6 berikut ini:

Tabel 6. Rata-rata Total Biaya per Bulan Pedagang Bakso di Kabupaten Kolaka

No	Jenis Biaya Variabel	Rata-rata (Rp/bulan)	Presentase (%)
	Bahan baku	9.000.000,00	67,00
	Bahan Pelengkap	450.000,00	03,40
	Bahan Bakar gas	1.440,00	11,00
	Pengemasan	20.000,00	10,10
	Bumbu-Bumbu	2.400.000,00	01,80
	Transportasi	100.000,00	00,70
Jumlah		13. 341 .000,00	100,00

Rata-rata biaya variabel untuk bahan baku yang dikeluarkan oleh pedagang bakso keliling sebesar Rp. 9.000.000,00 atau 67% dari total biaya, kemudian bahan pelengkap sebesar Rp. 450.000,00 atau 3,4%, bahan bakar gas sebesar Rp. 1.440.000,00 atau 11%, biaya bumbu-bumbu sebesar Rp. 2.400.000,00 atau 18 % dan biaya variabel yang terkecil adalah biaya transportasi sebesar Rp.100.000,00 atau 0,7% dari total biaya. Hal ini sesuai dengan penelitian Pangastuti (2011) yang meneliti tentang analisis pendapatan tahu bakso di kabupaten Semarang, dalam jurnalnya menyimpulkan bahwa biaya yang terbesar dari usaha tahu bakso di

kecamatan Ungaran Barat dan Ungaran Timur Kabupaten Semarang adalah biaya bahan baku, yaitu 65% dari total biaya variabel.

Total Biaya

Biaya total adalah keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan, yaitu merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel (Sudarsono, 2008). Pedagang keliling bakso daging sapi di kabupaten kolaka memiliki biaya total adalah hasil dari penjumlahan seluruh biaya tetap dan biaya variabel yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 7. Rata-rata Biaya per Bulan Pedagang Bakso Daging Sapi di Kabupaten Kolaka

No	Jenis Biaya	Rata-rata Biaya Total (Rp/bulan)	Presentase(%)
1	Biaya Tetap	1.840.000,00	12,00
2	Biaya Variabel	13.341.000,00	87,00
Jumlah		15.181.000,00	100

Sumber : Analisis Data Primer, 2017

Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui total biaya rata-rata yang dikeluarkan oleh pedagang keliling Bakso daging sapi di kabupaten Kolaka selama satu bulan sebesar Rp. 1.840.000,00 atau 11 %. Biaya terbesar yang dikeluarkan berasal dari biaya variabel yaitu sebesar Rp. 13.341.000,00 atau sebesar 87% dari total biaya. Hal ini disebabkan penggunaan biaya variabel lebih rutin daripada biaya tetap yaitu berupa daging sapi giling yang setiap harinya digunakan untuk produksi bakso.

Hal ini sejalan dengan penelitian Pangastuti (2011) yang menyimpulkan bahwa biaya terbesar yang dikeluarkan

dalam usaha industri tahu bakso di kabupaten Semarang berasal dari biaya variabel sebesar Rp.111.895.000,00 (88,86%)

Penerimaan

Penerimaan Bakso daging sapi keliling di kabupaten Kolaka merupakan perkalian antara total produk yang terjual dengan harga per satuan produk yaitu per porsi atau per mangkok dalam kurun waktu satu bulan pada saat penelitian. Penerimaan dari pedagang Bakso sapi di kabupaten Kolaka dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 8. Rata-rata Penjualan Perbulan, Harga/Permangkok dan Penerimaan per Bulan Bakso Saging Sapi Keliling di Kabupaten Kolaka

No	Uraian	Harga	Rata Penjualan	Total
	Perporsi/permangkok	10. 000,00	2250	22.000.000,00
	Pertusuk	1000,00	300	300.000,00
Penerimaan				23.000.000,00

Sumber : Analisis Data Primer, 2017

Tabel 8 menunjukkan bahwa penerimaan rata-rata penjualan bakso daging sapi selama satu bulan sebesar 2250 mangkok dengan harga rata-rata permangkok Rp.10.000,00 ditambah lagi dengan bakso pertusuk rata-rata perbulan sebanyak 500 tusuk dengan harga Rp. 1000,00 pertusuknya, sehingga penerimaan yang diperoleh pedagang bakso daging sapi keliling di kabupaten Kolaka adalah sebesar Rp.23.000.000 ,00.

Keuntungan yang Diterima oleh Pedagang Bakso

Keuntungan yang diperoleh dari pedagang bakso daging sapi keliing di Kabupaten Kolaka merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total. Untuk mengetahui besarnya rata-rata keuntungan pedagang bakso daging sapi keliing di kabupaten Kolaka dapat dilihat tabel dibawah ini .

Tabel 9. Rata-rata Keuntungan Per Bulan Pedagang Bakso Daging Sapi Keliing

No	Uraian	Rata-rata per pedagang
1	Penerimaan	23.000.000,00
2	Total Biaya	15.181.000,00
Keuntungan		7.819.000,00

Sumber : Analisis Data Primer, 2014

Tabel 9 menunjukkan bahawa penerimaan rata-rata perbulan perbulan pedagang bakso daging sapi keliing adalah Rp.23.000.000 ,00. Dengan total biaya yang dikeluarkan rata-rata sebesar Rp. 15.181.000,00 Sehingga rata-rata keuntungan yang diperoleh setiap pedagang adalah Rp. 7.819.000,00.Keuntunganyang diterima oleh Bakso daging sapi keliling di kabupaten Kolaka antara lain dipengaruhi oleh perbedaan jumlah produk yang dijual, harga, dan biaya yang dikeluarkan.Semakin banyak produk yang dihasilkan dengan biaya rendah dan semakin tinggi harga

poduk maka keuntungan yang diperoleh akan semakin besar. Hal ini sesuai dengan penelitian Endang (2015) yang meneliti tentang kelayakan finansial industri Nugget, semakin banyak nugget yang dihasilkan dengan biaya rendah maka keuntungan yang akan diperoleh semakin besar pula namun tidak dibarengi dengan peningkatan kualitas.

B/C Ratio

B/C Rasio merupakan hasil bagi antara keuntungan usaha dengan total biaya yang dinyatakan dalam persen.

Untuk mengetahui besarnya profitabilitas dari pedagang bakso daging sapi keliling di kabupaten Kolaka dapat dilihat pada tabel 10 berikut ini :

Tabel 10. B/C Rasio Pedagang Bakso Daging Sapi di Kabupaten Kolaka

No	Uraian	rata-rata perpedagang (Rp)
1	Keuntungan	7.819.000,00
2	Total Biaya	15.181.000,00
B/C Rasio		0,51

Sumber : Analisis Data Primer, 2017

Tabel 10 menunjukkan profitabilitas atau tingkat keuntungan dari bakso daging sapi keliling di kabupaten Kolaka dalam satu bulan adalah sebesar 5,1. Usaha ini termasuk dalam kriteria menguntungkan, karena memiliki B/C rasio lebih dari (>) 0 dan layak untuk dijalankan yang berarti bahwa usaha pedagang bakso dapat memberikan manfaat yang berarti Rp. 1,00 modal yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar Rp. 0,51. Hal ini sesuai dengan pendapat Lipsey (2009) yang menyatakan bahwa B/C yaitu jumlah ratio yang terdapat antara manfaat bersih yang bernilai positif dengan manfaat bersih yang bernilai negatif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa

1. Rata-rata umur pedagang bakso daging sapi di kabupaten Kolaka masuk dalam kategori umur produktif yaitu sebesar 81,25%, tingkat pendidikan formal sebanyak 54,68% dari 64 responden, jumlah anggota keluarga 4-6 orang 43,75% dan pengalaman berusaha lebih dari

10 tahun sebesar 57,81%. Rata-rata pedagang memilih usaha ini karena lebih menguntungkan dari pekerjaan lain.

2. Pendapatan biaya tetap rata-rata pedagang bakso di kabupaten Kolaka sebesar Rp. 1.840.000,00 tenaga kerja 81% dari biaya tetap, untuk biaya variabel sebesar Rp. 13.341.000,00 bahan baku merupakan biaya terbesar 67% dari total biaya variabel. Untuk total biaya sebesar Rp.15.181.000,00 biaya variabel 87% dari total biaya. Penerimaan sebesar rata-rata pada pedagang bakso keliling daging sapi di kabupaten Kolaka dalam satu bulan adalah sebesar Rp.23.000.000,- Keuntungan rata-rata pada pedagang bakso keliling daging sapi di kabupaten Kolaka dalam satu bulan adalah sebesar Rp. 7.819.000,-. B/C rasio pedagang pedagang bakso keliling daging sapi di kabupaten Kolaka adalah sebesar 0,51 menunjukkan bahwa b/c ratio lebih besar dari 0 sehingga usaha pedagang bakso keliling menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

6.2. Saran

Sebaiknya pedagang bakso daging sapi dapat menciptakan inovasi baru dalam produk bakso sehingga dapat menarik konsumen dan dapat lebih mengoptimalkan lagi penggunaan biaya produksi untuk menghasilkan bakso dengan harga jual yang lebih menguntungkan dengan disertai peningkatan kualitas. Butuh penelitian lebih lanjut terkait dengan keamanan bakso daging sapi yang ada di Kabupaten Kolaka.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggaraini, D. 2006. Jurnal : Analisis Pendapatan dan Strategi Pemasaran Usaha Warung Tenda Pecel Lele di Sepanjang Jalan Padjajaran Bogor Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Ayu, 2015. Karakteristik Kimia Bakso Sapi (Kajian Proporsi Tepung Tapioka : Tepung Porang dan Penambahan NaCl) Jurusan Teknologi Hasil Pertanian Universitas Brawijaya Malang
- Apriyanti . 2011. Tesis : Inovasi Cita Rasa Bakso Solo oleh pedagang bakso dari Kecamatan Weru, Kabupaten Sukoharjo dan Kecamatan Bogor Barat, Bogor Bogor
- Agung. 2010. Jurnal : Analisis Pendapatan Pedagang Canang di KabupatEN Badung, Universitas Udayana Bali Indonesia
- Thah. 2014. Analisis Preferensi, Perilaku Mahasiswa dan Keamanan Pangan Terhadap Produk Bakso di Sekitar Universitas Brawijaya Malang
- Berutu. 2010. Kualitas Bakso Daging Sapi Peranakan Ongole yang Diberi Pakan Basal Tongkol Jagung dan Undergraded Protein dalam Complete Feed. Buletin Peternakan. Vol. 34(2): 103-113, Fakultas Peternakan Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Black, 2001. Metode dan Masalah Penelitian Sosial, Refika Aditama. Bandung
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2016. *Perkembangan Jumlah UKM Menurut Sektor Ekonomi Tahun 2015-2016*. Jakarta: Badan Pusat Statistik
- Daniel,. 2012. *Applied Nonparametric Statistics..* Thomson Information/Publishing Group. Boston
- Dinas Perdagangan, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah, 2016. Kabupaten Kolaka
- Elmi. 2005. Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah Bakso dan Sale Hasil Produk Olahan Pisang, Kasus Industri Kecil Keripik dan Sale Pisang di desa

- Sawarna Kecamatan Bayah, Kabupaten Lebak, Provinsi Banten. Jurnal Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Falahudin. 2016. Kajian Kekenyalan dan Kandungan Protein Bakso Menggunakan Campuran Daging Sapi Dengan Tepung Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*). Jurnal Ilmu Peternakan
- Habib S. 2008. Strategi Pengembangan Usaha Bakso, Rajawali Press Jakarta.
- Hafid H. 1998. Kinerja Produksi Sapi Australian Commercial Cross yang dipelihara Seara Feedlot dengan Kondisi bakalan dan lama Penggemukan Berbeda. Tesis Pascasarjana IPB.
- Hafid, Syam. 2007. Pengaruh Lama Daging dan Lokasi Otot Terhadap Kualitas Organoleptik Daging Sapi. Buletin Peternakan. 31 (4): 209-216.
- Hijriyah, R. 2004. Perilaku Wirausaha Pedagang Fried Chicken Kaki Lima di Kota Bogor. Jurnal : Bogor. Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor.
- Hoddi, A.H. 2011. Jurnal : Analisis pendapatan Peternakan Sapi Potong di Kecamatan Tanete Rilau, Kabupaten Barru. Jurnal Agribisnis. Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin, Makassar
- Kusnadi, C, 2012. Daya Ikat Air, Tingkat Kekenyalan dan Kadar Protein pada Bakso Kombinasi Daging Sapi dan Daging Kelinci. Universitas Diponegoro. Semarang