

ANALISIS USAHA *HOME INDUSTRY* KERUPUK PULI (STUDI KASUS DI DESA SARIROGO, KECAMATAN SIDOARJO, KOTA SIDOARJO)

Irfan Rosidi

Email. irfanrsd11@gmail.com

Sekolah Tinggi Agama Islam An-Najah Indonesia Mandiri

Dewi Riza Lisvi Vahlevi

Email. dewirizalisvivahlevi@gmail.com

Sekolah Tinggi Agama Islam An-Najah Indonesia Mandiri

Abstract:

Home industry puli crackers are one of the businesses found in Sarirogo Village, Sidoarjo District, Sidoarjo City. This business is a source of income for the people in the village, but sometimes business actors have difficulty in running the business. Objective: The purpose of this study is to analyze the condition of the puli cracker home industry business in Sarirogo Village, Sidoarjo District, Sidoarjo City, and identify the factors that affect the implementation of the business. Research Methods: The research method used in this study is a qualitative method with a case study approach. Data collected through interviews with puli cracker home industry business actors, direct observation at business locations, and documentation studies. Results and Discussion: The results showed that the puli cracker home industry business in Sarirogo Village, Sidoarjo District, Sidoarjo City experienced difficulties in terms of finances, capital, and raw materials. Factors influencing the implementation of the business include lack of access to information and lack of access to the market.

Keywords: Home Industry Puli Crackers, Development Analysis, Family Value Analysis

Abstrak:

Home industry kerupuk puli merupakan salah satu usaha yang banyak ditemukan di Desa Sarirogo, Kecamatan Sidoarjo, Kota Sidoarjo. Usaha ini merupakan sumber penghasilan bagi masyarakat di desa tersebut, namun terkadang pelaku usaha kesulitan dalam menjalankan usaha tersebut. Tujuan: Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana kondisi usaha *home industry* kerupuk puli di Desa Sarirogo, Kecamatan Sidoarjo, Kota Sidoarjo, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pelaksanaan usaha tersebut. Metode Penelitian: Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data yang dikumpulkan melalui wawancara dengan pelaku usaha *home industry* kerupuk puli, observasi langsung di lokasi usaha, serta studi dokumentasi. Hasil dan Pembahasan: Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha *home industry* kerupuk puli di Desa Sarirogo, Kecamatan Sidoarjo, Kota Sidoarjo mengalami kesulitan dalam hal keuangan, permodalan, serta bahan baku. Faktor-faktor yang mempengaruhi pelaksanaan usaha tersebut di antaranya adalah kurangnya akses kepada informasi dan kurangnya akses kepada pasar.

Kata Kunci: *Home Industry Kerupuk Puli, Analisis Pengembangan, Analisis Nilai Kekeluargaan*

A. Pendahuluan

Studi kasus digunakan sebagai strategi penelitian dalam psikologi, sosiologi, ilmu politik, perencanaan, dan ekonomi. Singkatnya, studi kasus memungkinkan peneliti untuk mempertahankan karakteristik holistik dan bermakna dari peristiwa kehidupan nyata, seperti siklus hidup seseorang, proses organisasi dan manajerial, perubahan lingkungan sosial, hubungan internasional, dan kematangan industri. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis usaha kerupuk Puli, nilai kekeluargaan bagi kelangsungan usaha, dan efektivitas kerja dalam usaha tersebut.

Home industry merupakan sebuah usaha kecil yang dijalankan di rumah atau tempat tinggal oleh seorang atau keluarga dengan menggunakan modal yang relatif kecil. Usaha *home industry* kerupuk puli merupakan salah satu jenis usaha *home industry* yang menjual kerupuk sebagai produk utamanya. Kerupuk merupakan salah satu makanan ringan yang banyak dicari oleh masyarakat, terutama sebagai camilan di saat santai.

Desa Sarirogo merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Sidoarjo, Kota Sidoarjo. Kota Sidoarjo merupakan salah satu kota yang terletak di provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kota Sidoarjo memiliki potensi yang cukup besar dalam bidang industri, terutama industri kerupuk. Hal ini dikarenakan banyaknya pabrik kerupuk yang berada di kota tersebut. Namun, terdapat juga sejumlah usaha *home industry* kerupuk yang beroperasi di Desa Sarirogo.

Analisis usaha *home industry* kerupuk puli di Desa Sarirogo diperlukan untuk mengetahui bagaimana kondisi usaha tersebut, mulai dari aspek keuangan hingga aspek pemasaran. Hal ini diperlukan agar usaha tersebut dapat berjalan dengan lancar dan menghasilkan keuntungan yang optimal. Analisis usaha *home industry* kerupuk puli di Desa Sarirogo juga diperlukan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keberhasilan usaha tersebut, sehingga dapat diambil tindakan yang tepat untuk meningkatkan kinerja usaha tersebut.

B. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data yang dikumpulkan melalui wawancara dengan pelaku usaha *home industry* kerupuk puli, observasi langsung di lokasi usaha, serta studi dokumentasi.

Berdasarkan kutipan di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa tujuan penelitian adalah untuk mengetahui permasalahan apa yang sedang terjadi, kemudian menganalisis penyebab dari permasalahan tersebut, dan kemudian mencari cara untuk memperbaikinya agar tidak terjadi lagi di kemudian hari. Penelitian juga bertujuan untuk memperoleh pengetahuan, kebijaksanaan dan keterampilan.

C. Pembahasan

Home Industry Kerupuk Puli UD. Viskar Mandiri didirikan pada tahun 2003 di Desa Sarirogo, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Saat ini usaha kerupuk puli memiliki jumlah karyawan 12 orang. Usaha tersebut milik pribadi yang dimana memiliki karyawan yang merupakan dari keluarga dan saudara terdekat.



Gambar 1 Home Industry Kerupuk Puli UD. Viskar Mandiri

Usaha milik pribadi ini bermula dari usaha kecil-kecilan yang dikerjakan dengan alat manual serta kondisi yang sederhana dan dilakukan di rumah. Berkembangnya usaha kerupuk Puli berawal dari bantuan komunitas grup *Whatsapp* Bhayangkari. Dan di sebarakan melalui warung-warung terdekat serta media yang sering dipakai yaitu *Instagram* yang bernama kerupuk puli viskar mandiri. Industri kerupuk yang berkembang adalah usaha kecil keluarga (UKM). UKM memiliki peran penting dalam mempercepat pembangunan ekonomi masyarakat. Selain itu, UKM dapat membantu pemerintah mengurangi pengangguran di Indonesia dengan menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat sekitar.

Home Industry Kerupuk Puli

Home industry kerupuk merupakan bisnis kecil yang mengolah bahan pertanian menjadi produk yang memiliki nilai tambah, yaitu kerupuk jadi atau setengah jadi. Menurut Standar Industri Indonesia (SII) No. 0272-90, kerupuk adalah produk makanan kering yang terbuat dari tepung tapioca dengan atau tanpa penambahan bahan makanan lain yang diizinkan, yang harus dipanggang atau digoreng sebelum dikonsumsi. Kerupuk dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu kerupuk tanpa protein dan kerupuk dengan protein. Kerupuk tanpa protein adalah kerupuk yang tidak menggunakan bahan sumber protein saat diolah, baik protein hewani maupun nabati, sedangkan kerupuk dengan protein adalah kerupuk yang menggunakan bahan sumber protein seperti udang dan ikan.¹

Kerupuk dikenal sebagai makanan ringan yang dapat meningkatkan selera makan. Terdapat berbagai macam model dan motif kerupuk yang dijual di pasaran, diantaranya kerupuk tempe, kerupuk jangek, kerupuk udang, kerupuk ikan, kerupuk rambak tapioka,

¹ Firmansyah, A. (2007). *Pengaruh perubahan harga dan teknologi terhadap produksi dan penggunaan bahan baku di Perusahaan Kerupuk Ratna Sari, Tangerang [skripsi].* Bogor: Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogo, Bogor.

kerupuk puli, kerupuk singkong, dan lain sebagainya. Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan kerupuk termasuk bahan baku primer seperti tepung tapioka, tepung terigu, bumbu masak, dan bawang putih, serta bahan pembantu yang bervariasi tergantung pada model kerupuk yang dibuat, seperti tempe, ikan, udang, dan kulit sapi. Model makanan ini tergantung pada bahan bakunya, sedangkan variasi bentuknya tergantung pada kreativitas pembuatnya.²

Kerupuk merupakan makanan ringan pelengkap makanan yang sering kali tidak boleh ketinggalan.³ Kerupuk puli milik ibu WR biasanya akan dikemas lalu dikirim ke pasar-pasar dan juga beberapa kerupuk puli dipajang di etalase tokonya. Sebelum di publikasikan ke media sosial atau whatsapp dan instagram hasil foto diedit semenarik mungkin agar masyarakat tertarik. Kerupuk puli dijual dengan harga 1 kg-nya hanya Rp.95.000 saja. Ibu Askartiningsih hanya menjual kerupuk puli mentahnya.

Perusahaan kecil dengan skala operasi yang relatif kecil. Usaha kecil ini memiliki banyak makna, baik dari segi teori maupun dari segi kebijakan pembangunan. Dari segi teori, usaha kecil dianggap sebagai salah satu bentuk usaha yang dapat membantu meningkatkan ekonomi masyarakat dan mempercepat pertumbuhan ekonomi suatu negara. Sementara dari segi kebijakan pembangunan, usaha kecil dianggap sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan daya saing dan mengurangi tingkat pengangguran di suatu negara. Usaha kecil juga dianggap sebagai salah satu cara untuk meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat dan mengurangi tingkat ketergantungan terhadap pihak luar.⁴

Usaha kecil sebagai konsep mencakup dua aspek, yaitu aspek perusahaan dan aspek pengusaha. Aspek perusahaan meliputi barang dan jasa yang dijual, serta proses memasarkan dan mencetak keuntungan. Sementara aspek pengusaha adalah orang yang berada di belakang usaha atau perusahaan, biasanya merupakan pemilik, pengelola, dan administrator dari perusahaan tersebut. Menurut Badan Pusat Statistik (2001:4)⁵, di Indonesia, industri pengolahan dibedakan menjadi empat kelompok berdasarkan jumlah tenaga kerja, yaitu:

No	Kelompok	Tenaga Kerja
1.	Industri Besar	100 Orang Lebih

² Wahyono, M. (2006). *Pembuatan Aneka Kerupuk*. Jakarta: Penebar Swadaya.

³ Tri wardani, Frida Dwi Anggraeni. (2018). *Iptek Bagi Masyarakat Kelompok Usaha Kerupuk Puli di Desa Toyomarto, Kecamatan Singosari Kabupaten Malang*. *Jurnal Teknologi Pangan* 9, no.1.

⁴ Anoraga P, J. S. (2002). *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. (Jakarta : Rineka Cipta 2002), 244.

⁵ Badan Pusat Statistik. (2001). *Industri Kecil dan Kerajinan Rumah Tangga (IKKR)*. (Jakarta, 2001)., 4.

2.	Industri Sedang	20-99 Orang
3.	Industri Kecil	5-19 Orang
4.	Industri Rumah Tangga	1-4 Orang

Home industri dapat memperluas lapangan kerja dan memberikan manfaat ekonomi yang luas bagi masyarakat. Hal ini dapat meningkatkan perekonomian masyarakat, pendapatan keluarga, dan mengurangi tingkat pengangguran, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menurut Suryana (2006), fungsi home industri meliputi:⁶

1. Memperkokoh perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, produksi, penyalur, dan pemasaran bagi hasil produk-produk industri besar. Usaha kecil berfungsi sebagai transformator antar sektor yang mempunyai kaitan ke depan maupun ke belakang.
2. Meningkatkan efisiensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada. Usaha kecil sangat fleksibel karena dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya lokal serta meningkatkan sumber daya manusia agar dapat menjadi wirausaha yang tangguh.
3. Sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha dan pendapatan, karena jumlahnya tersebar di perkotaan maupun pedesaan.

Menurut Harimurti (2012), beberapa jenis usaha yang ada dalam home industri diantaranya adalah:⁷

A. Usaha Perdagangan

- Keagenan: Menjual barang-barang seperti koran, majalah, sepatu, pakaian, dan lain-lain.
- Pengecer: Menjual barang-barang seperti minyak, kebutuhan sehari-hari, buah-buahan, dan lain-lain.

⁶ Suryana. (2006). *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

⁷ Harimurti. (2012). *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE.

- Ekspor/Impor: Menjual produk lokal maupun internasional.
- Sektor Informal: Mengumpulkan barang bekas, kaki lima, dan lain-lain.

B. Usaha Pertanian

- Pertanian Pangan maupun Perkebunan: Menjual bibit dan peralatan pertanian, buah-buahan, dan lain-lain.
- Perikanan Darat/Laut: Mengelola tambak udang, memproduksi krupuk ikan, dan produk lain dari hasil perikanan darat dan laut.
- Peternakan dan Usaha lain yang termasuk lingkup pengawasan Departemen Pertanian: Memproduksi telur ayam, susu sapi, dan produk lain dari hasil peternakan.

C. Usaha Industri

- Industri Logam/Kimia: Mengrajinakan logam, kulit, keramik, fiberglass, marmer, dan lain-lain.
- Makanan/Minuman: Memproduksi makanan tradisional, minuman ringan, catering, dan produk lainnya.
- Pertambangan, Bahan-Galian, serta Aneka Industri Kecil: Mengrajinakan perhiasan, batu-batuan, dan lain-lain.
- Konveksi: Memproduksi garment, batik, tenun-ikat, dan lain-lain.

D. Usaha Jasa

- Konsultan: Konsultan hukum, pajak, manajemen, dan lain-lain.
- Perencana: Perencana teknis, perencana sistem, dan lain-lain.
- Perbengkelan: Bengkel mobil, elektronik, jam, dan lain-lain.
- Transportasi: Travel, taxi, angkutan umum, dan lain-lain.
- Restoran: Rumah makan, coffee-shop, cafeteria, dan lain-lain.

E. Usaha Jasa Konstruksi

Kontraktor Bangunan, Jalan, Kelistrikan, Jembatan, Pengairan dan usaha-usaha lain yang berkaitan dengan Teknis Konstruksi Bangunan.

Konsep Pengembangan Usaha

Jika kita ingin membangun bisnis yang menjanjikan dan menguntungkan dalam jangka pendek dan jangka panjang, maka kita perlu mempertimbangkan faktor-faktor ekonomi seperti stabilitas negara. Untuk itu, sebelum memulai usaha, kita perlu melakukan analisis terhadap potensi bisnis yang dapat memberikan keuntungan ekonomi bagi kita.

Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan mengacu pada beberapa aspek strategis dan manajemen pemasaran, seperti:

1. Aspek strategis:

- Meneliti peluang bisnis baru yang mengidentifikasi kesenjangan (kebutuhan dan/atau harapan konsumen)
- Menciptakan pasar baru
- Menciptakan produk baru dengan fitur yang menarik bagi konsumen

2. Manajemen pemasaran:

- Memahami pasar dengan baik
- Menghadapi kondisi dan peluang pasar dengan hati-hati
- Memasarkan produk melalui internet dengan menampilkan produk-produk impor dari luar negeri
- Merumuskan strategi pemasaran yang memungkinkan konsumen untuk membeli produk kita, seperti dengan memasang iklan, selebaran, dan lain-lain

3. Penjualan:

- Memberikan nasihat perencanaan dan pelaksanaan kebijakan dan prosedur penjualan
- Meningkatkan volume produk yang dijual
- Melakukan tindak lanjut penjualan dengan baik.

Skema Pengembangan

Menurut Rangkuti (2015), strategi pengembangan bisnis merupakan suatu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan jangka panjang suatu perusahaan, yang terdiri dari rencana tindak lanjut dan prioritas alokasi sumber daya. Strategi pengembangan bisnis mengintegrasikan lingkungan eksternal dan internal dalam merumuskan rencana, keputusan, dan tindakan yang tepat untuk mencapai tujuan jangka panjang.⁸

Salah satu elemen penting dalam strategi pengembangan bisnis adalah bauran pemasaran, yang terdiri dari empat komponen utama, yaitu product (produk), price (harga), place (tempat), dan promotion (promosi). Bauran pemasaran merupakan alat bagi pemasar untuk menyusun rencana pemasaran yang efektif dan terintegrasi dengan strategi pengembangan dan pemosisian yang dikembangkan. Dampak Pengelolaan Wakaf Produktif terhadap Kehidupan Ekonomi Masyarakat Sekitar

A. Product

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi permintaan, termasuk barang, jasa, organisasi, dll. Ini berarti bahwa apa pun yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan individu atau kelompok dapat dianggap sebagai produk. Produsen harus mempertimbangkan beberapa faktor untuk memastikan bahwa produk yang mereka tawarkan diterima oleh konsumen, seperti kualitas produk, branding, dan kemasan.

B. Price

Harga sering digunakan sebagai indikator kualitas konsumen karena merupakan komponen yang dapat mempengaruhi pemasaran dan perilaku konsumen. Harga juga merupakan alat pemasaran yang dapat dikendalikan oleh bisnis. Untuk menarik minat konsumen, perusahaan dapat merumuskan berbagai kebijakan penetapan harga, seperti daftar harga, diskon, ketentuan kredit, ketentuan pembayaran, dan sewa.

⁸ Rangkuti. (2015). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
The 3rd ICO EDUSHA 2022
Vol. 3.No.1-- December 2022
E-ISSN. 2775-930X

C. Place

Ini melibatkan metode distribusi, yaitu pemasaran untuk menjangkau konsumen. Saluran distribusi:

Perusahaan - konsumen akhir

Perusahaan - pengecer - konsumen akhir

Perusahaan - Grosir - Pengecer - konsumen akhir.

D. Promotion

Promosi dapat memberikan dampak positif bagi konsumen secara langsung maupun tidak langsung. Promosi adalah ajang memperkenalkan barang atau jasa kepada konsumen sehingga akan tersentuh untuk melakukan pembelian. Promosi di sini dilakukan hanya dengan membagikan buklet di depan rumah.

Analisis Nilai Kekeluargaan

Usaha home industri kerupuk puli di Desa Sarirogo, Kecamatan Sidoarjo, Kota Sidoarjo mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha, terutama dalam hal keuangan, permodalan, serta bahan baku. Faktor- faktor yang mempengaruhi pelaksanaan usaha tersebut adalah kurangnya akses kepada informasi dan kurangnya akses kepada pasar.

Analisis nilai kekeluargaan merupakan salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha kerupuk puli. Nilai kekeluargaan yang tinggi akan memberikan dampak positif terhadap stabilitas dan keberlangsungan usaha.

Pertama, nilai kekeluargaan yang tinggi dapat menjadi faktor pendukung dalam menjalankan usaha kerupuk puli. Kekeluargaan yang kuat akan membuat anggota keluarga lebih terikat satu sama lain, sehingga akan lebih mudah untuk bekerja sama dan saling membantu dalam menjalankan usaha. Selain itu, dengan adanya rasa kekeluargaan yang kuat, anggota keluarga akan lebih memahami dan menerima peran masing- masing dalam menjalankan usaha, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas.

Kedua, nilai kekeluargaan yang tinggi dapat membantu dalam menciptakan iklim kerja yang harmonis di dalam usaha kerupuk puli. Dengan adanya rasa saling menghargai, anggota keluarga akan lebih mudah untuk bekerja sama dan menghargai pandangan dan sikap masing- masing. Hal ini akan menciptakan suasana kerja yang lebih kondusif, sehingga dapat memperkuat solidaritas dan kerjasama di dalam keluarga.

Ketiga, nilai kekeluargaan yang tinggi dapat memperkuat stabilitas dan keberlangsungan usaha kerupuk puli. Dengan adanya rasa saling menghargai dan memahami, anggota keluarga akan lebih terikat satu sama lain dan lebih mampu untuk

bersikap toleransi terhadap kekurangan atau masalah yang terjadi dalam usaha. Hal ini akan memperkuat stabilitas usaha dan membantu dalam menghadapi tantangan yang dihadapi.

Dengan demikian, analisis nilai kekeluargaan merupakan salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha kerupuk puli. Nilai kekeluargaan yang tinggi dapat memberikan dampak positif terhadap stabilitas dan keberlangsungan usaha, serta menciptakan iklim kerja yang harmonis di dalam keluarga. Oleh karena itu, penting bagi pengusaha kerupuk puli untuk memperhatikan nilai kekeluargaan dalam menjalankan usaha.

SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha *home industry* kerupuk puli di Desa Sarirogo, Kecamatan Sidoarjo, Kota Sidoarjo menghadapi kesulitan dalam menjalankan usahanya. Kesulitan tersebut terutama diakibatkan oleh faktor keuangan, permodalan, dan bahan baku yang kurang memadai. Selain itu, usaha ini juga terpengaruh oleh kurangnya akses kepada informasi dan pasar yang mempengaruhi pelaksanaan usahanya. Untuk mengatasi kesulitan tersebut, diperlukan tindakan-tindakan seperti inovasi produk, pelatihan karyawan, perekrutan karyawan yang berpotensi, manajemen waktu produksi yang baik, dan pemasaran yang konsisten melalui media sosial. 2 / 2

Kesimpulannya, agar usaha *home industry* kerupuk puli tersebut dapat berjalan dengan lebih baik, diperlukan beberapa upaya seperti inovasi produk, pelatihan bagi karyawan, perekrutan karyawan yang berpotensi, pengelolaan waktu produksi yang baik, dan pemasaran yang efektif melalui berbagai saluran. Selain itu, akses kepada informasi dan pasar yang lebih luas juga merupakan faktor penting yang perlu diperhatikan dalam mengembangkan usaha tersebut.

Saran yang dapat diberikan adalah:

1. Menjalani kerjasama dengan pihak-pihak terkait, seperti pengecer, restoran, catering, dan lainnya, untuk memperluas pasar.
2. Menggunakan teknologi dalam mengelola dan mengembangkan usaha, seperti menggunakan aplikasi untuk memantau stok bahan baku, mengelola keuangan, dan lainnya.
3. Mengikuti pelatihan atau seminar untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan tentang usaha *home industry* kerupuk puli.
4. Mencari sumber pendanaan alternatif, seperti mengajukan pinjaman ke bank atau mencari investor.

5. Membuat rencana bisnis yang terstruktur dan detil, yang mencakup tujuan jangka panjang, rencana tindak lanjut, dan alokasi sumber daya yang tepat.

Daftar Pustaka

- Anoraga P, J. S. (2002). *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. (Jakarta : Rineka Cipta 2002), 244.
- Arikunto. (2010). *Prosedur penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik. (2001). *Industri Kecil dan Kerajinan Rumah Tangga (IKKR)*. (Jakarta, 2001), 4.
- Firmansyah, A. (2007). *Pengaruh perubahan harga dan teknologi terhadap produksi dan penggunaan bahan baku di Perusahaan Kerupuk Ratna Sari, Tangerang [skripsi]*. Bogor: Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogo, Bogor.
- Harimurti. (2012). *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE.
- Judi Suharsono, Hosnol Wafa, Mustakim. (2017). *Pengembangan Usaha Industri Kreatif Kerupuk Puli. Seminar Nasional & Call For Paper, FEB Unikama Peningkatan Ketahanan Ekonomi Nasional dalam Ranka Menghadapi Persaingan Global*.
- Rangkuti. (2015). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta*.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*, 213.
- Suryana. (2006). *Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tri wardani, Frida Dwi Anggraeni. (2018). *Iptek Bagi Masyarakat Kelompok Usaha Kerupuk Puli di Desa Toyomarto, Kecamatan Singosari Kabupaten Malang. Jurnal Teknologi Pangan 9, no.1*.
- Wahyono, M. (2006). *Pembuatan Aneka Kerupuk*. Jakarta: Penebar Swadaya.