

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GARAM RAKYAT DI KECAMATAN KEDUNG KABUPATEN JEPARA

Arif Mustofa
Fakultas Sains dan Teknologi UNISNU Jepara
arif.mustofa10@yahoo.com

ASBTRACT

Jepara regency there are six villages in the district Kedung some community work as salt farmer. The village is Tanggultlare, Bulakbaru, Stage, Surodadi, Kalianyar and Kedungmalang. Salt farmer Jepara face problems in the form of a salt production 'krosok' prices and adjust salt trade system models are not good. This study focuses on the analysis of people's salt business development strategy in the district of Jepara regency Kedung using SWOT analysis. The results of the analysis concluded that the priority of the development strategy of salt farmer people of Jepara is: a) Strategy geoisolator technology applications to produce quality salt because salt market is still wide open especially for industrial salt; b) The strategy of cooperation mechanisms in order to awaken the power of groups and increasing bargaining power pegaram; c) Strategy strengthening of capital through the cooperative partner; d) management strategies broader marketing management to the business sector users of industrial salt.

Keywords: strategy, production, salt, Jepara, SWOT

ABSTRAK

Kabupaten Jepara terdapat enam desa di Kecamatan Kedung yang sebagian masyarakatnya berprofesi sebagai pegaram. Desa tersebut adalah Tanggultlare, Bulakbaru, Panggung, Surodadi, Kalianyar dan Kedungmalang. Pegaram di Kabupaten Jepara menghadapi persoalan hasil produksi berupa garam krosok dan harga garam menyesuaikan model tata niaga yang tidak baik. Penelitian ini menitikberatkan pada analisa strategi pengembangan usaha garam rakyat di Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara menggunakan analisa SWOT. Hasil analisa menyimpulkan bahwa prioritas strategi pengembangan usaha garam rakyat di Kabupaten Jepara adalah: a) Strategi aplikasi teknologi geoisolator untuk memproduksi garam berkualitas karena pasar garam masih terbuka luas apalagi untuk garam industri; b) Strategi kerjasama dalam mekanisme kelompok supaya terbangun kekuatan dan nilai tawar pegaram semakin meningkat; c) Strategi penguatan modal melalui koperasi mitra; d) Strategi pengelolaan manajemen pemasaran yang lebih luas kepada sektor usaha pengguna garam industri.

Kata kunci: strategi, usaha, garam, Jepara, SWOT

Pendahuluan

Garam adalah kristal putih NaCl yang dibutuhkan oleh setiap manusia. Setiap hari manusia membutuhkan asupan garam minimal 0,3 gr untuk proses metabolisme dalam tubuh. Selain itu, garam juga dibutuhkan oleh industri untuk proses pengolahan bahan. Industri NonCAP seperti tekstil, kulit, kosmetik dan lain-lain

membutuhkan garam dengan kandungan NaCl yang lebih besar.

Garam dihasilkan dari kristalisasi air laut melalui beberapa cara dan teknologi. Masyarakat pembuat garam di Indonesia sebagian besar masih menggunakan cara tradisional, baik menggunakan evaporasi total maupun cara perebusan air laut. Baru-baru ini dikenalkan teknologi geoisolator untuk produksi garam sehingga menghasilkan

garam yang lebih bersih dan putih dengan kandungan NaCl yang lebih banyak dibandingkan dengan pembuatan garam secara tradisional. Proses kristalisasi pada teknologi geoisolator juga singkat sehingga jumlah produksi garam oleh pegaram di Indonesia semakin meningkat.

Pegaram di Kabupaten Jepara hanya berada di Kecamatan Kedung tepatnya di enam desa yaitu Desa Tanggultlare, Bulakbaru, Panggung, Surodadi, Kalianyar dan Kedungmalang. Data luas lahan garam di masing-masing desa adalah sebagaimana tabel berikut.

Tabel 1. Luas lahan garam masing-masing desa di Kecamatan Kedung tahun 2015

No.	Desa	Luas lahan (ha)
1	Tanggultlare	24,81
2	Bulakbaru	44,43
3	Panggung	93,58
4	Surodadi	114,58
5	Kalianyar	68,98
6	Kedungmalang	154,64
	Jumlah	501,02

Sumber : Dislutkan Kab. Jepara (2015)

Pegaram di Kabupaten Jepara berhadapan dengan permasalahan kualitas garam yang masih rendah dan tata niaga garam yang masih berkuat pada pengepul. Posisi tawar pegaram di Kabupaten Jepara dapat dikatakan sangat lemah sehingga harga garam ditentukan oleh pengepul. Dari penelitian ini dirumuskan permasalahan yang muncul adalah perlunya konsep pengembangan usaha garam rakyat di Kabupaten Jepara.

Dasar Teori

Menurut Rochwulaningsih (2013), usaha produksi garam di Kabupaten Jepara hampir sama dengan usaha produksi oleh pegaram di Indonesia pada umumnya. Secara teknologi masih adanya ketertinggalan sehingga garam yang dihasilkan masih krosok, yaitu garam dengan NaCl rendah,

banyak kotoran tanah, warna kusam, kandungan air tinggi. Sedangkan dari sisi tata niaga, pegaram termasuk dalam posisi lemah dan rentan, karena tidak memiliki akses pasar secara langsung. Tata niaga garam di Kabupaten Jepara cenderung pada praktik kartel dimana hanya sebagian orang saja, yang lebih banyak diperankan oleh pengepul, yang menguasai pasar dan menentukan harga. Para pengepul secara tidak konsisten menentukan harga. Pada saat panen raya terjadi over produksi sehingga pegaram yang minta kepada pengepul untuk membeli garamnya. Dengan demikian pengepul yang akan menentukan harga garamnya.

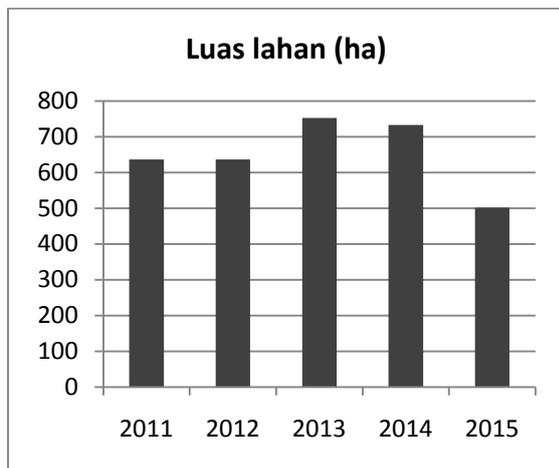
Kabupaten Jepara dalah salah satu dari 44 kabupaten/kota di Indonesia yang sebagian masyarakatnya memproduksi garam. melalui program Pengembangan Usaha Garam Rakyat, masyarakat pegaram dipacu untuk selalu meningkatkan produksinya baik secara kualitas maupun kuantitas. Bahkan pada tahun 2015, pemerintah menargetkan agar pegaram di Indonesia menghasilkan garam dengan NaCl di atas 98% sehingga Indonesia bisa swasembada garam industri, yang selama ini masih impor dari Australisa dan India. Data yang didapatkan dari Dislutkan Kabupaten Jepara (2015) menjelaskan bahwa produksi garam di Kabupaten Jepara selalu meningkat tetapi tetap mengikuti pola cuaca yang terjadi. Hasil produksi garam Kabupaten Jepara sebagaimana dalam tabel berikut :

Tabel 2. Luas lahan dan produksi garam di Kabupaten Jepara 2011-2015

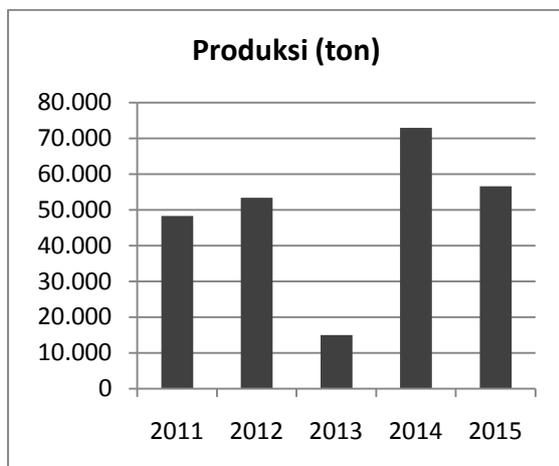
Tahun	Luas lahan (ha)	Produksi (ton)
2011	636,30	48.248,00
2012	636,30	53.342,62
2013	752,51	14.961,50
2014	732,51	72.871,73
2015	501,02	56.614,29

Sumber : Dislutkan Kab. Jepara (2015)

Berdasarkan tabel di atas, tahun 2013 mengalami penurunan produksi karena saat itu cuaca kemarau hanya berlangsung selama 3 bulan. Meskipun jumlah luas lahan produksi semakin meningkat sedangkan pada tahun 2014 semakin kecil luas lahan garam karena adanya pengalihan lahan garam menjadi lahan budidaya ikan dan udang di Desa Tanggultlare. Namun pada tahun tersebut produksi meningkat karena adanya sentuhan teknologi yaitu geoisolator meskipun tidak semua pegaram di Kabupaten Jepara mememanfaatkannya. Gambaran luas lahan dan produksi garam di Kabupaten Jepara sebagaimana dalam grafik berikut.



Gambar 1. Grafik luas lahan produksi garam Kabupaten Jepara



Gambar 2. Grafik produksi garam Kabupaten Jepara

Grafik di atas menggambarkan pola peningkatan yang signifikan pada tahun 2014 di mana luas lahan semakin meningkat yaitu 732,51 ha dan produksi garam juga tergolong tinggi yaitu sebesar 72.871,73 ton.

Metode

Strategi pengembangan usaha garam rakyat di Kabupaten Jepara ditelaah secara kualitatif menggunakan analisa SWOT. Sebagaimana penelitian yang dilakukan oleh Wijayanto dkk (2013) tentang strategi pengembangan pariwisata mangrove, bahwa analisis SWOT dapat digunakan untuk menyusun strategi pengembangan suatu sumberdaya alam.

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan mampu mengambil keunggulan dari peluang yang muncul, bagaimana cara mengatasi kelemahan yang mencegah kelebihan dari peluang yang ada, kemudian bagaimana kekuatan mampu menanggulangi ancaman yang ada, dan bagaimana cara mengatasi kelemahan yang nantinya akan menjadi ancaman (Davis, 2004 dalam Susanty dkk, 2015)

Analisa ini mendasarkan pada kajian kekuatan usaha produksi garam beserta kelemahannya serta peluang pengembangan usaha garam dan ancamannya. Hasil analisis ini memberikan gambaran mengenai kondisi usaha garam rakyat di Kabupaten Jepara secara umum baik dari segi kekuatan, kelemahan, peluang pasarnya serta peta persaingan yang ada, sehingga dapat dicari strategi pasar yang positif bagi pegaram.

Peningkatan eksistensi garam rakyat di Kabupaten Jepara, para pegaram diharapkan dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada, di sisi lain dapat meminimalkan faktor kelemahan dan ancaman dari usaha garam tersebut.

Identifikasi faktor-faktor yang menjadi potensi (kekuatan dan peluang) serta faktor-faktor yang menjadi permasalahan (kelemahan dan ancaman) usaha garam rakyat dibuat dalam bentuk tabulasi dan analisa strategi dalam bentuk matrik analisis strategi SWOT. Sebagaimana penelitian yang dilakukan oleh Kustanti *et al.* (2012) bahwa proses penyusunan analisis SWOT dilakukan dengan tiga tahap:

1. Tahap pengumpulan data meliputi data primer dan data sekunder
2. Tahap analisis
3. Tahap pengambilan kesimpulan untuk membuat keputusan.

Hasil dan Pembahasan

Pengembangan usaha garam rakyat di Kabupaten Jepara dari hasil identifikasi faktor-faktor potensi, yaitu melakukan telaah tentang faktor kekuatan dan peluang usaha garam rakyat di Kabupaten Jepara. Di samping itu faktor-faktor permasalahan juga dilakukan telaah tentang faktor kelemahan dan ancamannya. Faktor-faktor peluang dan permasalahan usaha garam rakyat Kabupaten Jepara sebagai berikut.

Kekuatan

A. Produk Garam

1. Bahan baku

Dengan mengalirkan dari laut ke lahan-lahan yang telah disiapkan melalui saluran air yang sudah dipersiapkan.

2. Teknologi produksi

Teknologi geisolator yang mampu menghasilkan garam yang lebih berkualitas dalam jumlah yang lebih banyak dibandingkan teknologi tradisional.

B. Tenaga Kerja

1. Ahli pergaraman

- Tenaga ahli garam yang kreatif karena profesi ini dilakukan bertahun-tahun dan turun temurun.
- Profesi pegaram merupakan mata pencaharian bagi keluarga dan masyarakat.

2. Tenaga kerja

Tenaga kerja berupa tenaga pendukung yang diperbantukan untuk proses produksi dan pascapanen. Pada proses produksi pegaram membutuhkan tenaga kerja untuk mengerjakan proses pengolahan lahan pada awal musim. Sedangkan pascapanen membutuhkan tenaga angkut garam baik untuk memasukkan garam ke gudang garam atau ke pinggir jalan ketika dibeli oleh pedagang.

C. Lokasi

1. Produksi

Lokasi lahan garam berada di dekat rumah pegaram meminimalkan biaya transport dan keamanan.

2. Penjualan

Pembeli lokal cukup banyak yang mendatangi lokasi pegaram. Alat pengangkutan garam langsung menuju ke lokasi.

D. Infrastruktur

Infrastruktur yang mendukung usaha garam rakyat telah dibangun oleh pegaram secara swadaya maupun bantuan pemerintah berupa: jalan produksi, jembatan, saluran air baku, *collecting point* dan gudang garam.

E. Dukungan Pemerintah

Program Pengembangan Usaha Garam Rakyat (PUGaR) dan program lainnya sangat mendukung pegaram untuk lebih giat dalam usahanya memproduksi garam.

Peluang

A. Kondisi Geografis

Kabupaten Jepara memiliki kondisi geografis yang strategis untuk memproduksi garam, karena berada di pesisir pantai yang landai

dengan pasang surut yang cukup, gelombang tidak terlalu besar dan sedikit muara sungai besar sehingga sangat mendukung kegiatan produksi garam.

B. Peluang Pasar

1. Pegaram memiliki peluang pasar yang sangat luas, khususnya pemasaran ke industri jika mau meningkatkan kualitas produksi
2. Kebutuhan garam konsumsi sangat besar dan tidak pernah meninggalkan produk garam dalam memproses makanan dan produk lainnya.

C. Sosial Budaya

Kondisi masyarakat pegaram yang memiliki sikap saling bekerjasama dan tolong-menolong serta guyub memungkinkan bisa mengembangkan produksi garam yang lebih banyak dan lebih baik.

D. Kebijakan Pemerintah

1. Program pengembangan usaha garam rakyat dari pemerintah yang membantu pegaram meningkatkan produksi dan kualitas garam.
2. Koperasi mitra dituntut mampu membantu permodalan pegaram agar mendukung usaha garam rakyat.

Kelemahan

A. Produksi

Produksi garam masih berkualitas rendah dimana kandungan NaCl rendah, kandungan air banyak dan pengotor masih ada.

B. Sumber Daya Manusia

1. Pengerjaan garam dengan lahan masih terpisah-pisah sehingga produksi masih mengandalkan kemampuan masing-masing pegaram dan kondisi lahannya.
2. Keterbatasan kemampuan berpikir keras untuk menemukan formulasi teknologi tepat guna yang memajukan usaha produksi garam baik disisi kualitas maupun kuantitas

C. Manajemen

Pegaram belum memiliki pola pengaturan usaha garam secara baik sehingga usahanya dapat terukur dan tercatat. Pencatatan hasil produksi garam belum dilakukan dengan baik oleh pegaram, sehingga tidak ada bahan evaluasi yang tercatat dari proses produksi garam yang telah dilakukan sejak lama.

D. Teknologi Informasi

Sebagian besar pegaram tidak menguasai teknologi informasi, sehingga proses administrasi masih manual dan cenderung diabaikan. Penguasaan informasi teknologi produksi dan pemasaran hampir tidak ada sama sekali. Masih mengandalkan informasi dari pemerintah daerah.

E. Belum Memiliki Ijin

Pegaram belum memiliki ijin usaha garam dari instansi pemerintah penerbit ijin usaha. Hanya surat keterangan dari masing-masing pemerintah desa tentang usaha garam yang dikelolanya.

F. Modal

1. Pegaram hanya menggunakan modal awal dari penyisihan hasil penjualan garam musim tahun lalu.
2. Pegaram tidak memiliki simpanan modal karena hasil penjualan garam dihabiskan untuk keperluan sehari-hari.
3. Akses permodalan terkendala karena jaminan usaha yang tidak diterima oleh pada lembaga keuangan.

Ancaman

A. Kebocoran lahan garam

Jika tidak menggunakan geoisolator, lahan garam dapat mengalami kebocoran karena aktifitas biota yang hidup di dalam tanah sehingga air mengalami penyusutan dalam waktu yang cepat.

B. Konversi lahan garam menjadi tambak ikan/udang

Pengalihan fungsi lahan yang semula lahan tambak garam menjadi lahan tambak ikan/udang menyebabkan penurunan jumlah produksi total kabupaten serta hilangnya mata

pencaharian pegaram yang menggunakan lahan sewa.

C. Keterbatasan pemasaran

Pemasaran masih dikendalikan oleh tengkulak/pedagang lokal. Kondisi ini mengakibatkan ketergantungan pegaram terhadap pembeli, sehingga pembeli dapat menentukan harga garam.

Dari identifikasi potensi dan permasalahan tersebut di atas, maka strategi

pengembangan usaha garam rakyat di Kabupaten Jepara dapat disusun matrik analisisnya. Matrik ini menggambarkan masing-masing analisis dimana peluang dengan kekuatan, peluang dengan kelemahan, ancaman dengan kekuatan dan ancaman dengan kelemahan. Matrik tersebut disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 3. Matrik SWOT usaha garam rakyat Kabupaten Jepara

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	<ul style="list-style-type: none"> • Jepara merupakan daerah pesisir sehingga tersedia bahan baku air laut untuk mendukung kegiatan usaha garam rakyat • Geoisolator dimanfaatkan oleh petambak untuk membuat garam yang berkualitas dan dalam jumlah banyak untuk memenuhi kebutuhan pasar garam industri. • Pengalaman usaha cukup lama menjadikan pegaram memiliki keahlian yang handal dan maju. • Program PUGaR sangat membantu pegaram untuk lebih produktif dan berkembang yang didukung oleh koperasi mitra. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pegaram masih banyak yang menggunakan teknologi tradisional sehingga masih banyak menghasilkan garam krosok. • Pola produksi masih individu dan diharapkan sudah bersifat kelompok sehingga kerjasama dan kebersamaan antarpegaram dapat terwujud supaya terbangun kekuatan dan nilai tawar yang semakin meningkat. • Keterbatasan akses permodalan pada lembaga keuangan karena jaminan usaha yang tidak representatif dapat diatasi melalui koperasi mitra yang ditunjuk oleh pemerintah guna memenuhi kebutuhan permodalan pegaram.
Ancaman (T)	<ul style="list-style-type: none"> • Pengalaman sebagai pegaram yang cukup lama mampu mengatasi permasalahan tambak garam misalnya kebocoran pada lahan akibat aktifitas biota dalam tanah tambak. • Teknologi produksi garam geoisolator yang dimiliki oleh pegaram mampu memproduksi garam yang berkualitas sehingga memiliki daya saing yang kuat dibandingkan dengan pegaram dari kabupaten lain. • Dukungan pemerintah melalui keoperasi mitra PUGaR diharapkan mampu berperan aktif sebagai pembeli garam rakyat dengan pola-pola kemitraan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Melalui mekanisme kelompok maka pegaram dapat berinteraksi dan bertukar informasi mengenai permasalahan di tambak seperti mengatasi kebocoran pada lahan tambak garam. • Melalui teknologi produksi geoisolator diharapkan mampu menghasilkan garam yang berkualitas sehingga memiliki daya saing dengan garam dari kabupaten lain. • Dengan sistem manajemen pemasaran yang baik maka pegaram memiliki nilai tawar harga garamnya, dan mampu menjangkau pemasaran yang lebih luas di industri pengolah garam.

Dari matrik di atas maka dapat dirumuskan strategi pengembangan usaha garam rakyat melalui analisis SWOT sebagai berikut :

1. Strategi SO (Kekuatan + Peluang)

Strategi ini adalah dilakukan dengan menciptakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Dari berbagai analisis dalam tabel 3

di atas maka strategi yang dimunculkan adalah :

- Kondisi geografis Jepara di daerah pesisir maka bahan baku air laut tercukupi untuk mendukung keberlanjutan usaha garam rakyat.
- Teknologi produksi garam mampu menghasilkan garam yang lebih berkualitas dalam jumlah yang lebih banyak maka dapat memenuhi kebutuhan pasar industri garam yang masih sangat luas.
- Para petambak memiliki pengalaman bertahun-tahun dalam usaha garam rakyat merupakan modal menjadi kelompok usaha garam yang handal dan maju.
- Adanya PUGaR sangat membantu petani garam untuk lebih produktif dan berkembang yang didukung oleh koperasi mitra yang ditunjuk oleh pemerintah.

2. Strategi ST (Kekuatan + Ancaman)

Strategi ini adalah dilakukan dengan menciptakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Dari berbagai analisis dalam tabel 3 di atas maka strategi yang dimunculkan adalah :

- Pengalaman sebagai pegaram yang cukup lama mampu mengatasi permasalahan tambak garam misalnya kebocoran pada lahan akibat aktifitas biota dalam tanah tambak.
- Teknologi produksi garam geisolator yang dimiliki oleh pegaram mampu memproduksi garam yang berkualitas sehingga memiliki daya saing yang kuat dibandingkan dengan pegaram dari kabupaten lain.
- Dukungan pemerintah melalui keoperasi mitra PUGaR diharapkan mampu berperan aktif sebagai pembeli garam rakyat dengan pola-pola kemitraan.

3. Strategi WO (Kelemahan + Peluang)

Strategi ini adalah dilakukan dengan meminimalkan kelemahan untuk

memanfaatkan peluang. Dari berbagai analisis dalam tabel 3 di atas maka strategi yang dimunculkan adalah :

- Pegaram harus mampu memproduksi garam berkualitas melalui teknologi geisolator karena pasar garam masih terbuka luas apalagi untuk garam industri.
- Pola produksi diharapkan sudah bersifat kelompok sehingga kerjasama dan kebersamaan antar pegaram dapat terwujud supaya terbangun kekuatan dan nilai tawar pegaram semakin meningkat, tidak dipermainkan oleh pedagang.
- Keterbatasan akses permodalan pada lembaga keuangan karena jaminan usaha yang tidak representatif dapat diatasi melalui koperasi mitra yang ditunjuk oleh pemerintah guna memenuhi kebutuhan permodalan pegaram.

4. Strategi WT (Kelemahan + Ancaman)

Strategi ini adalah dilakukan dengan meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman. Dari berbagai analisis dalam tabel 3 di atas maka strategi yang dimunculkan adalah :

- Melalui mekanisme kelompok maka pegaram dapat berinteraksi dan bertukar informasi mengenai permasalahan di tambak seperti mengatasi kebocoran pada lahan tambak garam.
- Melalui teknologi produksi geisolator diharapkan mampu menghasilkan garam yang berkualitas sehingga memiliki daya saing dengan garam dari kabupaten lain.
- Dengan sistem manajemen pemasaran yang baik maka pegaram memiliki nilai tawar harga garamnya, dan mampu menjangkau pemasaran yang lebih luas di industri pengolah garam. Tidak hanya dijual kepada pedagang lokal saja.

Simpulan

Berdasarkan uraian pada hasil kajian dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Prioritas strategi pengembangan usaha garam rakyat di Kabupaten Jepara adalah sebagai berikut:

- a. Strategi aplikasi teknologi geisolator untuk memproduksi garam berkualitas karena pasar garam masih terbuka luas apalagi untuk garam industri.
- b. Strategi kerjasama dalam mekanisme kelompok supaya terbangun kekuatan dan nilai tawar pegaram semakin meningkat.
- c. Strategi penguatan modal melalui koperasi mitra.
- d. Strategi pengelolaan manajemen pemasaran yang lebih luas kepada sektor usaha pengguna garam industri.

Daftar Pustaka

- Dinas Kelautan dan Perikanan (Dislutkan) Kabupaten Jepara. 2014. Laporan PUGAR Kabupaten Jepara Tahun 2014. DKP. Jepara.
- _____. 2015. Laporan PUGAR Kabupaten Jepara Tahun 2015. DKP. Jepara.
- Konsultan Pemetaan dan Manajemen Pemasaran Usaha Garam Rakyat. 2015. Laporan Akhir Konsultan Manajemen Pemetaan dan Manajemen Pemasaran Usaha Garam Kabupaten Jepara Tahun 2015. DKP Jepara.
- Kustanti, A., B. Nugroho, D. Darusman and C. Kusmana. 2011. *Inetgrated Management of Mangroves Ecosystem in Lampung Mangrove Center (LMC) East Lampung Regency, Indonesia*. Journal of Coastal Development, Vol. 15 No. 2, February 2012: 209-216.

- Rochwulaningsih, Y. 2013. *Tata Niaga Garam Rakyat Dalam Kajian Struktural*. Jurnal Citra Lekha, Vol. XVII No. 1 Februari 2013. Hal. 59-66
- _____. 2013. *Kajian Sosiokultural Usaha Garm Rakyat di Aceh*. Jurnal Humanika, Vol. 18 No. 2 Desember 2013.
- Rositawati, A.L., Citra M.T dan S. Danny. 2013. *Rekristalisasi Garam Rakyat Dari Daerah Demak Untuk Mencapai SNI Garam Industri*. Jurnal Teknologi Kimia dan Industri. Vol. 2 No. 4 Tahun 2013. Halaman 217-225.
- Susanty, A., S. Nugroho dan Adyan. 2015. *Optimasi Pengembangan Kawasan Wisata di Semarang Dengan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process, Analisis SWOT dan Multi Attribute Utility Theory*. Jurnal Teknik Industri, Vo. X No. 2, Mei 2015:77-84.
- Wijayanto, D., D. M. Nuriasih dan M. N. Huda. 2013. *Strategi Pengembangan Pariwisata Mangrove di Kawasan Konservasi Perairan Nusa Penida*. Jurnal Saintek Perikanan, Vol. 8 No. 2, 2013 : 25-32.