

**ANALISIS PEMASARAN CABE MERAH (*Capsicum annum* L.)  
VARIETAS *HOT BEAUTY*  
(Suatu Kasus di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis)**

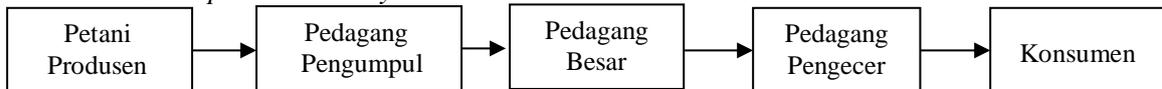
**Oleh:  
Hoeriyah<sup>1</sup>, Yus Rusman<sup>2</sup>, Cecep Pardani<sup>3</sup>**

<sup>1,3</sup>Fakultas Pertanian Universitas Galuh  
<sup>2</sup>Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran

**ABSTRAK**

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) Saluran pemasaran cabe merah varietas hot beauty di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis. (2) Besarnya margin pemasaran cabe merah varietas hot beauty di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis. (3) Biaya dan keuntungan pemasaran cabe merah varietas hot beauty di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis. (4) Besarnya bagian harga yang diterima petani cabe merah varietas hot beauty dari harga yang dibayarkan konsumen (farmer'sshare). Penelitian ini dilaksanakan di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis dengan menggunakan metode survei. Responden petani diambil secara acak sederhana (simple random sampling), jumlah sampel yang diteliti sebanyak 37 orang dari jumlah 205 orang petani dengan menggunakan rumus sloven, sedangkan untuk sampel lembaga pemasaran diambil dengan cara snowball sampling terhadap 1 orang pedagang pengumpul, 6 orang pedagang besar dan 79 pedagang pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa :*

1) Terdapat satu saluran pemasaran cabe merah varietas hot beauty di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis yaitu :



2) Besarnya total margin pemasaran adalah Rp. 23.500,00 per kilogram.

3) Besarnya biaya pemasaran total sebesar Rp. 2.943,75 per kilogram, dan besarnya keuntungan pemasaran total sebesar Rp. 20.556,25 per kilogram.

4) Besarnya bagian harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan konsumen (farmer's share) adalah sebesar 27,69 persen.

**Kata kunci : pemasaran, cabe merah, varietas hot beauty**

**PENDAHULUAN**

Pembangunan pertanian dapat didefinisikan sebagai suatu proses perubahan sosial. Implementasinya tidak hanya ditujukan untuk meningkatkan status dan kesejahteraan petani semata, tetapi sekaligus juga dimaksudkan untuk mengembangkan potensi sumberdaya manusia baik secara ekonomi, sosial, politik, budaya, lingkungan, maupun melalui perbaikan (*improvement*), pertumbuhan (*growth*) dan perubahan (*change*) (Iqbal dan Sudaryanto, 2008).

Salah satu subsektor pertanian yang memiliki prospek baik untuk meningkatkan pembangunan pertanian adalah subsektor hortikultura. Hortikultura merupakan komoditas pertanian khas tropis yang potensial untuk

dikembangkan di Indonesia dan memiliki prospek yang cerah di masa mendatang sekaligus sebagai sumber perolehan devisa bagi Indonesia (Departemen Pertanian, 2007).

Menurut Kementrian Pertanian (2014), nilai ekspor hortikultura pada tahun 2012 yaitu US\$ 43.925.079 dengan jumlah ekspor 28.111.215 kilogram atau 56,25 persen. Sedangkan pada tahun 2013 nilai ekspor hortikultura yaitu US\$ 58.781.620 dengan jumlah ekspor 37.400.651 kilogram atau 75,17 persen, dengan kata lain nilai ekspor hortikultura pada tahun 2012 sampai tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 18,92 persen. Permintaan pasar domestik maupun pasar internasional terhadap komoditas hortikultura di masa mendatang diperkirakan

akan meningkat seiring dengan peningkatan jumlah penduduk dan tingkat pendapatan.

Salah satu komoditas hortikultura unggulan yang mendapat prioritas adalah cabe merah. Cabe merah (*Capsicum annuum* L.) termasuk komoditas hortikultura yang sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Tanaman cabe merah termasuk tanaman semusim yang tergolong ke dalam suku *Solanaceae*. Buah cabe merah sangat digemari karena memiliki rasa pedas dan dapat merangsang selera makan. Selain itu, buah cabe merah memiliki banyak kandungan gizi dan vitamin, diantaranya kalori, protein, lemak, karbohidrat, kalsium, vitamin A, B<sub>1</sub> dan vitamin C (Prayudi, 2010).

Secara umum cabe merah dapat ditanam di lahan basah (sawah) dan lahan kering (tegalan). Cabe merah dapat tumbuh dengan baik pada daerah yang mempunyai ketinggian sampai 900 meter dari permukaan laut, tanah kaya akan bahan organik dengan pH 6-7 dan tekstur tanah remah (Sudiono, 2006).

Tanaman cabe merah dapat tumbuh dengan baik pada daerah yang mempunyai kelembaban udara yang tinggi sampai sedang dan suhu rata-rata yang baik untuk pertumbuhan dan perkembangannya adalah 18 sampai 30 derajat Celsius (Sudiono, 2006).

Di Kabupaten Ciamis khususnya di Kecamatan Sukamantri tepatnya di Desa Cibeureum merupakan salah satu wilayah yang menghasilkan berbagai macam produk komoditas tanaman hortikultura khususnya cabe merah dengan luas tanam terluas yaitu 63,5 hektar, dengan produksi mencapai 796,19 ton serta memiliki produktivitas tertinggi yaitu 12,54 ton per hektar (BP3K Kecamatan Sukamantri, 2015).

Desa Cibeureum adalah salah satu desa yang ada di Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis yang memiliki potensi serta mempunyai sumber daya yang sangat menunjang untuk melaksanakan usahatani cabe merah. Hal ini ditunjang dengan irigasi yang sangat memadai serta luas lahan garapan yang berupa ladang seluas 527,68 hektar (Desa Cibeureum, 2015).

Berdasarkan hasil survei pendahuluan yang dilaksanakan di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis, rantai pemasaran yang sangat panjang serta banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat diduga menjadi masalah yang berpengaruh terhadap keuntungan dan bagian harga yang diterima oleh petani seiring dengan kebutuhan masyarakat yang

semakin meningkat, dan tingkat distribusi yang cepat menyebabkan banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat serta ketersediaan cabe merah di pasar akan lebih terjamin dan mudah untuk didapatkan. Berdasarkan uraian tersebut, maka penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk mengetahui : (1) Saluran pemasaran cabe merah varietas *hot beauty* di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis. (2) Besarnya margin pemasaran cabe merah varietas *hot beauty* di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis. (3) Besarnya biaya dan keuntungan pemasaran cabe merah varietas *hot beauty* di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis. (4) Besarnya bagian harga yang diterima petani cabe merah varietas *hot beauty* dari harga yang dibayarkan konsumen (*farmer's share*).

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode *survey* dengan mengambil kasus di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis. Metode *survey* yaitu penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, data yang dipelajari diambil dari populasi tersebut sehingga dapat ditemukan kejadian-kejadian relatif, distribusi dan hubungan antar variabel, sosiologis maupun psikologis (Wirartha, 2006).

### Operasionalisasi Variabel

Variabel-variabel yang diamati dapat didefinisikan sebagai berikut :

1. Pemasaran adalah suatu kegiatan usaha yang mengarahkan arus barang dan jasa dari petani produsen ke konsumen atau pemakai.
2. Lembaga pemasaran adalah orang atau perusahaan atau lembaga yang secara langsung terlibat dalam proses pemasaran.
3. Saluran pemasaran adalah suatu jalur yang dilalui arus barang-barang dari petani ke perantara lembaga dan akhirnya sampai pada konsumen.
4. Pasar adalah tempat bertemunya calon penjual dan calon pembeli barang dan jasa.
5. Petani cabe merah adalah orang yang membudidayakan tanaman cabe merah.
6. Pedagang pengumpul adalah orang yang membeli cabe merah dari petani kemudian disimpan pada suatu tempat dan dijual kembali kepada pedagang besar.

7. Pedagang besar adalah pedagang yang membeli cabe merah dalam jumlah banyak dan dijual kembali ke pedagang pengecer.
8. Pedagang pengecer adalah mereka yang langsung menjual atau mengecek cabe merah kepada konsumen.
9. Konsumen akhir adalah pembeli atau setiap orang pemakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.
10. Harga jual adalah nilai dari cabe merah yang dikeluarkan atau dijual saat penelitian dilakukan, dihitung dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).
11. Harga beli adalah nilai dari cabe merah yang diterima atau dibeli saat penelitian dilakukan, dihitung dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).
12. Marjin pemasaran adalah selisih antara harga yang diterima oleh lembaga ke i dengan harga yang di bayarkan oleh lembaga ke i, dihitung dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).
13. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk pemasaran, dihitung dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg), meliputi :
14. Keuntungan lembaga pemasaran adalah marjin pemasaran dikurangi biaya pemasaran, dihitung dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).
15. *Farmer's Share* adalah bagian harga yang diterima produsen yang dinyatakan dalam persen.

### Teknik Pengumpulan Data

Sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah petani cabe merah di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis. Penarikan sampel untuk petani cabe merah dilakukan dengan menggunakan sampel acak sederhana (*simple random sampling*). *Simple random sampling* adalah teknik penarikan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu (Sugiyono, 2011).

Teknik penarikan sampel untuk lembaga pemasaran menggunakan *snowball sampling* atau bola salju. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel dari populasi yang tidak jelas keberadaan anggotanya dan tidak

pasti jumlahnya dengan cara menemukan sampel, untuk kemudian dari sampel tersebut dicari (digali) keterangan mengenai keberadaan sampel lain terus demikian secara berantai (Sugiyono, 2007).

### Rancangan Analisis Data

Untuk mengetahui marjin pemasaran, keuntungan pemasaran dan *farmer's share* dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Angipora, 2010).

- (1) Marjin pemasaran :

$$Mm = Pe - Pf$$

Keterangan :

Mm = Marjin pemasaran di tingkat lembaga pemasaran

Pe = Harga jual produk di tingkat lembaga pemasaran ke i

Pf = Harga beli produk di tingkat petani

- (2) Biaya Pemasaran :

$$TC = Mm - \pi$$

Keterangan :

TC = Total biaya di tingkat lembaga pemasaran

Mm = Marjin pemasaran di tingkat lembaga pemasaran

$\pi$  = Keuntungan di tingkat lembaga pemasaran

- (3) Keuntungan Pemasaran :

$$\pi = Mm - TC$$

keterangan:

$\pi$  = Keuntungan di tingkat lembaga pemasaran

Mm = Marjin pemasaran di tingkat lembaga pemasaran

TC = Total biaya di tingkat lembaga pemasaran

- (4) Untuk mengetahui bagian harga yang diterima petani (*farmer's share*) menggunakan rumus :

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan :

FS = Bagian harga yang diterima petani (*Farmer's share*)

Pf = Harga di tingkat petani (Rp/kg)

Pr = Harga di tingkat lembaga pemasaran (Rp/kg)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identitas Responden

Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 123 orang yang terdiri dari 37 orang petani cabe merah, 1 orang pedagang pengumpul, 6 orang pedagang besar dan 79 pedagang pengecer.

Semua petani cabe merah dan pedagang pengumpul berada di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis, 1 (satu) orang pedagang besar berada di Kota Bandung, 1 (satu) orang pedagang besar berada di Jakarta, 1 (satu) orang pedagang besar berada di Tangerang, 1 (satu) orang pedagang besar berada di Tasikmalaya, 1 (satu) orang pedagang besar berada di Ciamis dan 1 (satu) orang pedagang besar berada di Kota Banjar. 15 (lima belas) orang pedagang pengecer berada di Kota Bandung, 18 (delapan belas) orang pedagang pengecer berada di Jakarta, 14 (empat belas) orang pedagang pengecer berada di Tangerang, 15 (lima belas) orang pedagang pengecer berada di Tasikmalaya, 11 (sebelas) orang pedagang pengecer berada di Ciamis, 6 (enam) orang pedagang pengecer berada di Kota Banjar.

### Usia Responden

Usia seluruh responden pada umumnya berada pada usia produktif. Hal ini sesuai dengan pendapat Anjayani dan Haryanto (2009) yang menyatakan bahwa penduduk usia produktif

adalah penduduk berumur 15 sampai 64 tahun. Pada usia 35 sampai 64 tahun responden cenderung lebih mudah menerima inovasi yang akan membawa pengaruh terhadap peningkatan pendapatannya.

### Pendidikan Responden

Tingkat pendidikan responden umumnya adalah tamatan Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) yaitu sebanyak 42 responden dan tamatan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) sebanyak 42 responden, sedangkan tamatan Sekolah Dasar yaitu sebanyak 38 responden dan tamatan Perguruan Tinggi (PT) sebanyak 1 responden.

### Pengalaman Berusaha Responden

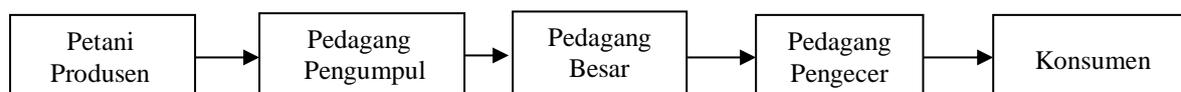
Pengalaman berusaha responden sebagian besar antara 5 sampai 10 tahun yaitu sebanyak 47 responden, sedangkan yang mempunyai pengalaman berusaha kurang dari 5 tahun sebanyak 34 responden dan yang mempunyai pengalaman lebih dari 10 tahun sebanyak 42 responden.

### Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

Seluruh tanggungan keluarga responden kurang dari 3 orang yaitu sebanyak 118 orang. Hal ini dikarenakan sebagian besar anak-anaknya telah bekerja atau berkeluarga. Mereka yang masih menjadi tanggungan adalah istri dan anak yang masih sekolah atau belum menikah atau belum bekerja.

### Saluran Pemasaran Cabe Merah Varietas *Hot Beauty* di Desa Cibeureum

Berdasarkan hasil penelitian di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis terdapat satu saluran pemasaran cabe merah seperti yang terlihat pada Gambar 1 berikut ini :



**Gambar 1.**  
**Saluran Pemasaran Cabe Merah Varietas *Hot beauty* di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis**

Gambar di atas menunjukkan, bahwa saluran pemasaran yang terlibat di Desa Cibeureum termasuk ke dalam saluran tiga tingkat.

**Analisis Biaya, Marjin, dan Keuntungan Pemasaran antar Lembaga Pemasaran**

**Tabel 1.**  
**Rata-rata Biaya, Keuntungan, Marjin Pemasaran, dan Farmer's Share pada Pemasaran Cabe Merah di Desa Cibeureum Kecamatan Sukamantri Kabupaten Ciamis**

No	Lembaga pemasaran	Satuan		Fs
1	<b>Petani</b>			27,69 %
	Volume jual	kg	134.600	
	Harga jual	Rp/kg	9.000,00	
2	<b>Pedagang pengumpul</b>			
	Volume beli	kg	134.600	
	Volume jual	kg	134.600	
	Harga beli	Rp/kg	9.000,00	
	Harga jual	Rp/kg	12.000,00	
	Marjin	Rp/kg	3.000,00	
	Keuntungan	Rp/kg	1.160,00	
Biaya	Rp/kg	1.840,00		
3	<b>Pedagang besar</b>			
	Volume beli	kg	22.433,33	
	Volume jual	kg	21.635	
	Harga beli	Rp/kg	12.000,00	
	Harga jual	Rp/kg	18.500,00	
	Marjin	Rp/kg	6.500,00	
	Keuntungan	Rp/kg	5.466,25	
Biaya	Rp/kg	1.033,75		
4	<b>Pedagang Pengecer</b>			
	Volume beli	kg	30,46	
	Volume jual	kg	27,47	
	Harga beli	Rp/kg	18.500,00	
	Harga jual	Rp/kg	32.500,00	
	Marjin	Rp/kg	14.000,00	
	Keuntungan	Rp/kg	13.930,00	
Biaya	Rp/kg	70,00		
	Jumlah total			
	Marjin total	Rp/kg	23.500,00	
	Keuntungan total	Rp/kg	20.556,25	
	Biaya total	Rp/kg	2.943,75	

**Tabel 2.**  
**Rincian rata-rata Biaya Pemasaran Cabe Merah di Tingkat Pedagang Pengumpul**

No	Jenis Biaya	Besarnya Biaya	
		Rp/kg	%
1	Transportasi	1.480,00	80,43
2	Standarisasi/sortasi	200,00	5,43
3	Pengemasan	100,00	10,88
4	Biaya lain	60,00	3,26
<b>Jumlah</b>		<b>1.840,00</b>	<b>100,00</b>

**Tabel 3.**  
**Rata-rata Biaya Pemasaran Cabe Merah di Tingkat Pedagang Besar**

No	Jenis Biaya	Biaya Pemasaran	
		Rp/kg	%
1	Transportasi	661,67	64,00
2	Bongkar muat	230,42	22,30
3	Pengemasan	141,67	13,70
<b>Jumlah</b>		<b>1.033,75</b>	<b>100,00</b>

**Tabel 4.**  
**Rata-rata Biaya Pemasaran Cabe Merah di Tingkat Pedagang Pengecer**

No	Jenis Biaya	Biaya Pemasaran	
		Rp/kg	%
1	Pengemasan	70,00	100
<b>Jumlah</b>		<b>70,00</b>	<b>100</b>

**Farmer's share atau Persentase Bagian Harga yang Diterima Petani**

*Farmer's share* adalah persentase harga yang diterima produsen dari harga yang dibayarkan oleh konsumen. Untung ruginya para petani tidak ditentukan oleh besar kecilnya nilai *Farmer's share*, tetapi dipengaruhi oleh harga produk dan biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata harga jual di tingkat petani Rp. 9.000,00 per kilogram, dan rata-rata harga jual di tingkat pedagang pengecer yang menjual ke konsumen sebesar Rp. 32.500,00 per kilogram, maka besarnya nilai *Farmer's share*-nya adalah:

$$Farmer's Share = \frac{Pf}{Pr} \times 100 \%$$

$$Farmer's Share = \frac{9.000}{32.500} \times 100 \%$$

$$Farmer's Share = 27,69 \%$$

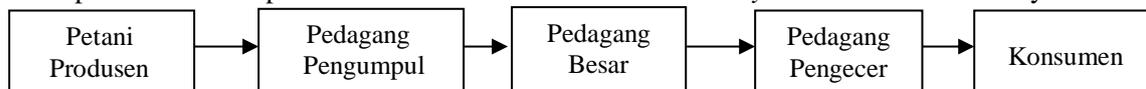
Dari hasil perhitungan diperoleh *Farmer's share* sebesar 27,69 persen, hal ini menunjukkan bahwa bagian harga yang diterima petani 27,69 persen dari harga yang dibayarkan oleh konsumen.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Terdapat satu saluran pemasaran cabe merah varietas *hot beauty* dari Desa Cibeureum yaitu:



Marjin pemasaran cabe merah varietas *hot beauty* di tingkat pedagang pengumpul sebesar Rp. 3.000,00 per kilogram, di pedagang besar sebesar Rp. 6.500,00 per kilogram dan di pedagang pengecer sebesar Rp. 14.000,00 per kilogram sehingga marjin keseluruhan sebesar Rp. 23.500,00 per kilogram.

- 2) Biaya pemasaran cabe merah varietas *hot beauty* yang dikeluarkan di tingkat pedagang pengumpul yaitu Rp. 1.840,00 per kilogram, pedagang besar yaitu Rp. 1.033,75 per kilogram dan pedagang pengecer yaitu Rp. 70,00 per kilogram, sehingga biaya keseluruhan sebesar Rp. 2.943,75 per kilogram. Sedangkan keuntungan pemasaran cabe merah varietas *hot beauty* yang diperoleh di tingkat pedagang pengumpul yaitu Rp. 1.160,00 per kilogram, pedagang besar Rp. 5.466,25 per kilogram dan pedagang pengecer Rp. 13.930,00 per kilogram sehingga keuntungan keseluruhan sebesar Rp. 20.556,25 per kilogram.
- 3) *Farmer's share* atau bagian harga yang diterima petani adalah 27,69 persen dari harga yang dibayarkan konsumen.

### Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan di atas maka saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk menjaga harga di petani tetap stabil disarankan petani dan lembaga pemasaran lebih sering untuk berinteraksi dan pertemuan agar mampu untuk saling memberikan informasi harga cabe merah dan memotong saluran pemasaran yang panjang.
- 2) Kepada pelaku pemasaran disarankan agar keuntungan yang diambil disesuaikan dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan sehingga tidak terjadi ketimpangan keuntungan antar lembaga pemasaran.
- 3) Disarankan kepada petani agar lebih menggunakan input yang bagus sehingga bisa meningkatkan dan menjaga kualitas serta kuantitas produksi yang dihasilkan agar dapat bersaing di pasaran, salah satunya dengan cara menggunakan bibit yang lebih unggul.

### DAFTAR PUSTAKA

Angipora. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.  
Anjayani dan Haryanto. 2009. *Geografi SMA XI*. Penerbit Cempaka Putih. Jakarta.  
Balai Penyuluh Pertanian Perikanan dan Kehutanan Kecamatan Sukamantri. 2015. *Laporan Tahunan 2015*. BP3K Kecamatan Sukamantri.

Departemen Pertanian. 2007. *Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Cabe Merah*. <http://www.litbang.deptan.go.id> (10 Juli 2010). Departemen Pertanian. Bogor.  
Desa Cibeureum. 2015. *Monografi Desa Cibeureum*. Kecamatan Sukamantri. Kabupaten Ciamis.  
Iqbal, M dan Sudaryanto, T. 2008. *Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (Corporate Social Responsibility) dalam Prespektif Kebijakan Pembangunan Pertanian. Analisis Kebijakan Pertanian, Volume 6 No. 2*.  
Kementerian Pertanian. 2014. *Prospek dan Arah Pengembangan*. Jakarta.  
Prayudi, G. 2010. *Membudidayakan Tanaman Cabai*. <http://tipspetani.blogspot.com/2010/04> (di akses 20 Mei 2012).  
Sudiono, S. 2006. *Pengaruh Fungisida dan Waktu Aplikasi Terhadap Penyakit Antraknosa Buah Cabai*. Diakses dari [http://digilib.unila.ac.id/go.php?id=laptunilapp\\_gdl\\_res-2006\\_Sudiono\\_127&nodl=19&start=185](http://digilib.unila.ac.id/go.php?id=laptunilapp_gdl_res-2006_Sudiono_127&nodl=19&start=185). LAPTUNILAPP.  
Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta. Bandung.  
\_\_\_\_\_. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Alfabeta. Bandung.  
Wirartha. 2006. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*. CV Andi Offset. Yogyakarta.