

ANALISIS FAKTOR PENYEBAB TURUNNYA HARGA JUAL BELI SAYURAN DI PASAR CAKKE KECAMATAN ANGGERAJA KABUPATEN ENREKANG

Arif Rusman Saleh¹, Muhammad Hasan², Nurdiana³, Inanna⁴, Tuti Supatminingsih⁵

^{1,2,3,4,5}Pendidikan Ekonomi, Universitas Negeri Makassar
Email Corresponding Author : arifrusman915@gmail.com

ABSTRACT

The traditional market is located in Cakke, Anggeraja Subdistrict, Enrekang Regency whose market development has experienced a rapid increase. On this basis, it is necessary to examine the aspect of the sales system with the aim of knowing the analysis of the selling price of vegetables in the Cakke Traditional Market and to find out the sales system. This research is a qualitative research method with a descriptive approach by determining the location of the sample purposively and the sample of respondents as many as eight people whose samples were taken by census. The results obtained from this study show 1) Factor analysis of the Sale and Purchase Prices of Vegetables in the Cakke Traditional Market that if the harvest yields Vegetables are plentiful and buyers are not interested in eating vegetables, the price of vegetables will go down, and if the crops are sold through middlemen, vegetable prices tend to be high for the vegetable traders, but middlemen buy them at low prices. 2) The current sales system is a typical market in Cakke that accepts cash and credit. Use direct sales for this form of sales because they take vegetables harvested from farmers or traders and send them directly to the market or consumers. In the cash system it is done on the third channel (farmers → market). While in the credit sales system it is done on the first channel (farmers → middleman → wholesaler → market) and the second channel (farmer → middleman → market). The credit sales system has advantages, such as a well-defined market for vegetable distribution and well-structured interactions between farmers and middlemen.

Keywords: *Vegetable Selling Price Factor, Sales System*

ABSTRAK

Pasar tradisional terletak di Cakke Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enrekang yang perkembangan pasarnya mengalami peningkatan yang pesat. Atas dasar itulah perlu diteliti dari aspek sistem penjualan dengan tujuan untuk mengetahui analisis Faktor Harga Jual Beli Sayuran di Pasar Tradisional Cakke dan untuk mengetahui sistem penjualan. Metode yang dilakukan pada penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dengan penentuan sampel lokasi secara purposive dan sampel responden sebanyak delapan orang yang sampelnya diambil secara sensus. Hasil yang didapat dari penelitian ini menunjukkan 1) analisis Faktor Harga Jual Beli Sayuran di Pasar Tradisional Cakke bahwa jika hasil panen sayur banyak dan minimnya minat pembeli makan harga sayur akan turun, dan jika hasil panen dijual melalui tengkulak harga sayur cenderung tinggi bagi pihak pedagang sayur akan tetapi tengkulak membeli pada pihak petani dibeli dengan harga murah. 2) Sistem penjualan saat ini adalah pasar khas di Cakke yang menerima tunai dan kredit. Gunakan penjualan langsung untuk bentuk penjualan ini karena mereka mengambil sayuran hasil panen dari petani atau pedagang dan mengirimkannya langsung ke pasar

atau konsumen. Pada sistem tunai dilakukan pada saluran yang ketiga (petani → pasar). Sedangkan pada sistem penjualan kredit dilakukan pada saluran pertama (petani → tengkulak → pedagang besar → pasar) dan saluran kedua (petani → tengkulak → pasar). Sistem penjualan kredit memiliki keuntungan, seperti pasar yang terdefinisi dengan baik untuk distribusi sayuran dan interaksi yang terstruktur dengan baik antara petani dan tengkulak.

Kata Kunci: Faktor Harga Jual Beli Sayuran, Sistem Penjualan

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris dengan sektor pertanian yang berkembang pesat. Pembangunan pertanian Indonesia saat ini berpusat pada pertanian agribisnis. Tanaman khususnya sayuran memiliki masa panen yang lebih pendek dibandingkan dengan jenis tanaman pangan lainnya, sehingga komoditas hortikultura sangat diminati saat ini. Pertanian terus memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi Kabupaten Enrekang, khususnya dalam hal ketahanan pangan. Sayuran merupakan salah satu bentuk komoditas hortikultura yang banyak diminati. Tak heran jika peredaran sayur mayur di pasaran sangat banyak. Dari pasar petani hingga supermarket hingga penjual sayur keliling, ada sesuatu untuk semua orang.

Mayoritas pekerjaan yang digeluti oleh masyarakat di Kabupaten Enrekang khususnya di Kecamatan Anggeraja adalah bercocok tanam dan mengandalkan sektor ekonomi untuk mendistributorkan hasil alamnya. Kondisi wilayah yang biasanya terdapat di lokasi dataran tinggi juga berperan besar dalam pertumbuhan komoditas sayuran. Kabupaten Enrekang, khususnya Kecamatan Anggeraja, merupakan salah satu lokasi Provinsi Sulawesi Selatan yang mendistribusikan sayuran ke berbagai pasar

Salah satu faktor penghambat dalam pengembangan usaha hortikultura nabati adalah variasi harga. Tentu saja, harga di era perdagangan bebas saat ini tidak dapat dipatok karena ditentukan oleh kuantitas permintaan dan penawaran, serta berbagai faktor lainnya (Widia Efendi, 2012: 2). Biasanya ada variasi harga yang tidak teratur di pasar ini, yang berfungsi sebagai pusat pemasaran produk pertanian. Pendapatan petani tidak jelas karena fluktuasi harga sayuran di Pasar Tradisional Cakke; Namun, jika harga naik, petani akan mendapat untung yang signifikan. Di sisi lain, jika harga turun drastis, petani akan kehilangan semua keuntungan.

Banyak permasalahan yang muncul akibat observasi awal yang dilakukan peneliti di Pasar Tradisional Cakke, salah satunya adalah perubahan harga yang dapat mengakibatkan kerugian yang cukup besar bagi petani. Petani tidak mampu mengelola dan menaikkan harga karena sifat sayuran dan buah yang mudah rusak. Petani terpaksa segera menjual hasil panennya untuk menghindari kerugian yang lebih besar akibat kerusakan tanaman. Hal ini disebabkan sebagian besar petani tidak memiliki peralatan penyimpanan yang memadai untuk menjaga kualitas sayuran dan buah-buahan mereka, sehingga mereka harus menjualnya dengan harga yang rendah.

Permasalahan lain yang menyebabkan fluktuasi harga komoditas sayuran adalah musim tanam yang dilakukan serentak atau bersamaan. Salah satu faktor yang menyebabkan musim tanam yang dilakukan serentak atau bersamaan adalah kondisi iklim dan cuaca sehingga ketersediaan sayur sangat melimpah pada saat musim tanam saja. Petani cenderung akan menanam sayuran pada iklim yang sejuk secara bersamaan. Kondisi inilah yang sangat disukai tanaman hortikultura sehingga produktivitas tanaman jauh lebih meningkat sehingga jumlah sayuran di pasar juga semakin meningkat. Sangat penting untuk mempromosikan penanaman komoditas sayuran di luar musim tanam

dengan mempertimbangkan faktor-faktor ini. Ini dapat membantu menjaga ketersediaan sayuran dari bulan ke bulan, menghasilkan biaya yang stabil. Karena petani bergantung pada pinjaman dari tengkulak di luar musim produksi, ketidakstabilan harga membatasi kapasitas mereka untuk menjual barang-barang mereka ke pedagang lain. Akibatnya, petani menjual hasil panennya dengan harga murah ke tengkulak.

Berdasarkan beberapa permasalahan yang ada, maka pentingnya dilakukan penelitian mengenai faktor turunnya harga jual besi sayuran di pasar Cakke Kecamatan Anggeraja.

METODE

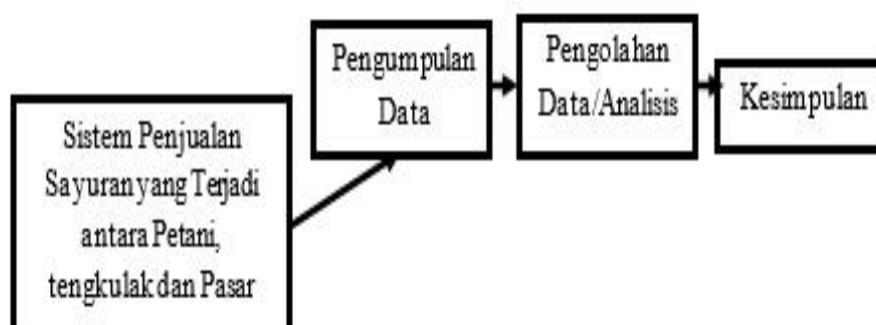
Teknik penelitian adalah strategi ilmiah untuk mengumpulkan data untuk tujuan dan aplikasi tertentu. Teknik penelitian menurut Sugiyono (2015:6), adalah strategi ilmiah untuk mengumpulkan data yang dapat dipercaya dengan tujuan untuk dapat menemukan, menghasilkan, dan menetapkan kebenaran tertentu yang kemudian dapat dimanfaatkan untuk menganalisis, memecahkan, dan meramalkan masalah pendidikan. .

Metode penelitian kualitatif diterapkan dalam penelitian ini. Di pasar Cakke, keadaan objek diselidiki, dengan sumber data dijadikan sampel, snowball digunakan, strategi pengumpulan gabungan digunakan, pengolahan data induktif/kualitatif digunakan, dan hasil penelitian kualitatif diprioritaskan di atas generalisasi (Sugiyono, 2015:15). Karena data yang diperoleh dalam penelitian kualitatif deskriptif tidak dapat dinyatakan dalam angka atau statistik statistik, maka peneliti membuat sebuah cerita untuk menggambarkan atau menjelaskan peristiwa yang terjadi pada topik penelitian.

Penelitian ini berfokus pada unsur yang menurunkan harga jual sayuran. Rumusan masalah penelitian ini menitikberatkan pada unsur-unsur yang mempengaruhi turunnya harga beli dan jual di Pasar Tradisional Cakke. Penggunaan metode penelitian kualitatif deskriptif adalah metode membedah data penelitian yang mengacu pada tujuan penelitian yang telah ditetapkan sebelumnya.

Segala sesuatu yang sedang diteliti merupakan variabel dalam penelitian ini. Variabel berikut akan diselidiki dan diamati, faktor yang mempengaruhi Fluktuasi Harga Sayuran pada Pasar Tradisional Cakke Kecamatan Anggeraja dan sistem penjualan sayuran yang terjadi antara petani, tengkulak dan pasar.

Gambar 1. Desain Penelitian



DISKUSI

Analisis Faktor Harga Jual Beli Sayuran di Pasar Tradisional Cakke

Menurut data yang dikumpulkan, memainkan peran penting dalam pemasaran baik bagi vendor maupun pembeli. Berdasarkan hasil temuan terjadi fluktuasi harga sayuran di Pasar Tradisional Cakke sebagai berikut:

- a. Petani, perantara, dan pedagang sayur yang menggunakan going rate pricing (penetapan harga berdasarkan harga berlaku) mendasarkan tarifnya pada rata-rata harga yang dipasok oleh pedagang sayur lain, kurang memperhatikan pengeluaran dan permintaan. Pedagang sayuran dapat mengenakan harga yang sama, lebih tinggi, atau lebih rendah dari pesaing utama mereka (Wauran, 2016). Para pedagang sayur itu ketahuan menetapkan tarif berdasarkan ketentuan di pasar tradisional Cakke.
- b. Kebijakan harga yang kompetitif untuk barang-barang berkualitas tinggi dikenal sebagai penetapan harga nilai. Faktor tersebut bisa saja dari kualitas barang, cara mendapatkannya, kelangkaan barang, banyaknya permintaan dan musiman (Firatmadi, 2017). Karena sistem pasar, harga yang tidak valid bisa saja turun dan naik. Karena permintaan pasar yang tinggi untuk kebutuhan dasar, banyak pelanggan harus pandai mencari persediaan murah. Karena pedagang menjual kebutuhan pokok, barang yang mereka jual bisa dibidang beragam. Cakke Dalam menetapkan harga pasar, pedagang pasar mengikuti harga pasar. Pak Muhammad Syahrul adalah salah satu penjual sayur. Dia telah berjualan selama kurang lebih 6 tahun sebagai pedagang sayur dan menghasilkan sekitar Rp 70-150 ribu setiap hari.

Menurut Stanton, pendekatan setiap organisasi untuk memperkirakan harga barang atau jasa tidak mengikuti prosedur lima tahap yang sama untuk menetapkan harga:

1. Memperkirakan permintaan pembelian sayuran Pada titik ini, produsen harus memperkirakan total permintaan untuk semua sayuran yang diproduksi. Hal ini untuk mempermudah menangani permintaan sayuran yang ada daripada menangani permintaan sayuran baru. Hal ini dapat dicapai dengan menentukan harga yang diharapkan, memperkirakan volume penjualan di berbagai tingkatan, dan sebagainya (Maryam, 2018).
2. Mengetahui reaksi dalam penetapan harga kompetitif sebelumnya, tentunya perlu memperhatikan kondisi pasar dan faktor lainnya (Maskuri, 2017). Kualitas sayuran yang dihasilkan petani, barang alternatif (substitusi), dan barang lainnya disini adalah tanaman sayuran yang sama-sama memiliki kualitas sayuran yang masih segar untuk menarik minat konsumen merupakan contoh sumber persaingan yang ada. Hitung perkiraan pangsa pasar Anda. Tentu saja, Cakke Markets mengharapkan pangsa pasar yang lebih besar jika ingin maju dan maju lebih cepat (Cahyono, 2018). Selain pemilihan harga tertentu, perlu juga mendukung kampanye promosi dan kegiatan persaingan non harga lainnya untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar. Kapasitas produksi yang ada, biaya pertumbuhan, dan kemudahan memasuki persaingan semuanya akan berperan dalam prediksi peningkatan pangsa pasar. Sehingga dapat meminimalisir kerugian para pedagang sayuran di Pasar Tradisional Cakke, pada dasarnya sayur yang mudah rusak jika tidak segera laku.

3. Memilih strategi harga yang akan memungkinkan Anda untuk mencapai target pasar Anda. Pasar masa lalu Cakke dapat menggunakan berbagai strategi penetapan harga untuk menjangkau audiens yang tepat, termasuk: skim harga krim (penyaringan harga). Tujuan dari kebijakan harga ini adalah untuk menutupi biaya pengembangan dan promosi (Batubara & Hidayat, 2016). Penetapan harga untuk penetrasi. Strategi penetapan harga ini mencoba memaksimalkan volume penjualan dalam waktu singkat.
4. Mengingat politik pemasaran Pasar Tradisional Cakke. Hal lain yang perlu dicermati dalam penetapan harga adalah politik pemasaran pasar konvensional Cakke yang meliputi melihat barang, sistem distribusi, dan program promosi. Ada dua hal penting yang perlu diperhatikan saat menganalisis dan menetapkan harga, menurut referensi Marius kepada Philip Kotler dan Armstrong: Baik faktor lingkungan internal maupun eksternal berperan (Setyorini et al., 2016).

Menurut Irawan (2007), penentuan variasi harga dapat dihasilkan oleh berbagai unsur dalam praktek yang ditemukan di Pasar Tradisional Cakke, yaitu:

- a. Budidaya sayuran terutama difokuskan di beberapa tempat. Ditemukan bahwa para penjual maupun tengkulak tidak hanya mengambil hasil panen di wilayah Cakke melainkan mencakup wilayah Anggeraja. Produksi tersebut tidak sesuai dengan stabilitas harga karena setiap anomali produksi (misalnya gagal panen karena serangan hama atau lonjakan produksi karena perubahan iklim) akan berdampak signifikan terhadap penentuan harga jual sayuran dari penjual ke pembeli.
- b. Pasar Tradisional Cakke yang terkonsentrasi pada pola produksi yang tidak sinkron antar daerah penghasil. Prateknya dilapangan apabila hasil panen antar daerah yang sama akan menambah jumlah barang sehingga harganya akan menurun. Fakta yang ditemukan bahwa hasil panen sayuran koll hampir seluruh para petani kecamatan Anggeraja memiliki jangka waktu panen yang bersamaan. Sehingga penentuan harga terhadap sayuran koll menurun akibat jumlah sayuran yang berlebihan.
- c. Permintaan komoditas sayuran biasanya cukup sensitif terhadap perubahan kesegaran produk. Sementara itu, berdasarkan wawancara, pedagang di Pasar Cakke sering menyebutkan sifat sayuran yang relatif mudah rusak, sehingga petani dan pedagang tidak dapat menahan penjualan untuk waktu yang lama untuk mengubah volume pasokan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Dampaknya adalah turunnya harga jual akibat penurunan kualitas kesegaran sayur.

Bukti menunjukkan bahwa apa pun yang menyebabkan guncangan ekonomi, apakah naik atau turun, cenderung bertambah cepat dengan sendirinya. Gerakan kumulatif tersebut kemudian menempuh jalannya sendiri, memunculkan budidaya sayuran sebagai sarana perbaikan diri. Ini benar bahkan sebelum pemerintah turun tangan untuk membantu menstabilkan ekonomi, dan itu benar sekarang. Di Desa Anggeraja, realitas harga sayuran di tingkat petani seringkali petani menghadapi harga sayuran yang rendah dari waktu ke waktu, diikuti dengan harga yang tinggi dalam waktu yang singkat. Seperti biasa, gerakan kumulatif berkurang dan akhirnya membaik dengan sendirinya.

Sebaliknya, petani akan menderita jika penurunan berlangsung terlalu lama dan tidak kunjung membaik. Demikian pula pedagang akan kesulitan untuk menjual kembali ke konsumen jika pergerakan kumulatifnya terlalu lama,

terutama di Pasar Tradisional Cakke (Huda, 2017). Dengan demikian sangat diperlukan upaya-upaya perbaikan strategi untuk para petani dalam menanam sayur, sehingga akan hasil panen sayuran bervariasi. Sedangkan, untuk para tengkulak memberikan harga jual kepada pedagang perlu memperkirakan harga sesuai harga standart. Maka harga jual sayuran dari para pedagang kepada pembeli dapat stabil.

Analisis Sistem Penjualan Sayuran di Pasar Tradisional Cakke

Penjelasan sistem penjualan saluran pemasaran:

a. Petani→Pasar

Kegiatan sistem ini dilakukan oleh petani sayuran, yang menjual produknya langsung ke tingkat pasar (Kambey et al., 2016). Untuk mekanisme cash-based yang digunakan pada channel ini. Sedangkan penjualan langsung adalah jenis penjualan yang dilakukan dalam sistem saluran ini karena penjualan dilakukan dengan mengambil barang dari petani dan mendistribusikannya ke pelanggan atau pasar, itu bukan jenis penjualan yang dilakukan dalam sistem saluran ini.

b. Petani→Tengkulak→Pasar

Petani sayuran melakukan kegiatan dalam sistem ini dengan menjual hasil produksinya kepada pengepul, yang kemudian menjualnya langsung ke pasar (Alfarisi, 2021). Untuk sistem pembayaran berbasis kredit channel. Sedangkan penjualan langsung adalah jenis penjualan yang terjadi dalam struktur saluran ini karena komoditas dikumpulkan dari pengepul dan pedagang besar dan dikirim langsung ke konsumen atau pasar.

c. Petani→ Tengkulak →Pedagang Besar→Pasar

Kegiatan dalam sistem ini dilakukan oleh petani sayuran, yang menjual produknya ke tengkulak, yang kemudian menjualnya kembali ke pedagang besar, yang kemudian memasarkannya ke tingkat pasar (Dewantara, 2021). Untuk sistem berbasis kredit yang digunakan pada saluran ini. Sedangkan penjualan langsung adalah jenis penjualan yang dilakukan dalam sistem saluran ini karena komoditas diambil dari pengepul dan grosir dan langsung dikirim ke konsumen atau pasar.

Rahardi (2000) mengklaim bahwa prosedur distribusi untuk produksi sayuran hampir identik dengan produk pertanian lainnya. Di Pasar Tradisional Cakke, distribusi fisik dibagi menjadi tiga kategori:

a. Penyaluran langsung.

Produksi sayuran tidak melalui perantara dalam pengaturan ini. Ibu Risma, seorang petani dan pedagang sayur yang telah berjuang selama 5 sampai 7 tahun terakhir. Bu Risma segera menjual sayuran hasil panen suaminya dari kebun ke pembeli di Pasar Tradisional Cakke. Kemudian, dengan menggunakan sistem analisis penjualan, produsen sayuran menjual hasil produksinya langsung ke konsumen.

b. Penyaluran semi langsung.

Sistem penjualan semi langsung bahwa kondisi Pasar Tradisional Cakke para tengkulak menjual beberapa sayuran kepada pedagang sayur. Ditemukan Ibu Amma sebagai tengkulak sistem pembelian sayuran dari hasil panen para petani dibeli semuanya dengan harga yang murah kemudian dijual kepada para pedagang sayur sebagai standar tetap mendapat keuntungan. Berbeda dengan

jagung sistem penjualan jagung berdasarkan jumlah jagung dalam karung. Tata cara penjualan sayuran menunjukkan fungsi tengkulak dalam sistem penjualan tengkulak (pedagang eceran). Dari pedagang sayur hingga konsumen ada tengkulak.

c. Penyaluran tidaklangsung.

Banyak pengusaha perantara telah memainkan peran dalam struktur ini. Jenis dan karakter sayuran serta target pemasaran menentukan teknik distribusi. Semakin panjang dan berbelit-belit sistem perdagangan harus didapat seiring jarak antara pelanggan bertambah. Pada sistem ini di Pasar Tradisional Cakke para pedagang sayur hanya perantara bagi para petani sayur dari penjurur kecamatan Anggeraja.

Menurut pemeriksaan sistem penjualan sayuran, tengkulak memainkan peran penting dalam proses panen. Perannya adalah sebagai penghubung antara petani dan pabrik hingga produk sampai ke konsumen sebagai sayuran (Erfrida, 2016). Petani terkadang dapat digambarkan sebagai klien setia karena mereka tidak memiliki pilihan lain selain menjual hasil panen mereka kepada perantara. Selain itu, petani mendapatkan keuntungan dari tengkulak yang bertindak cepat. Selain bekerja begitu cepat, kecepatan transportasi pabrik juga terjamin.

KESIMPULAN

Faktor harga jual beli sayur Pasar Tradisional Cakke, Kecamatan Anggeraja antara lain jika hasil panen sayur banyak dan minimnya minat pembeli makan harga sayur akan turun, dan jika hasil panen dijual melalui tengkulak harga sayur cenderung tinggi bagi pihak pedagang sayur akan tetapi tengkulak membeli pada pihak petani dibeli dengan harga murah.

Pasar Tradisional Cakke di Kabupaten Anggeraja beroperasi dengan sistem penjualan tunai dan kredit. Untuk jenis penjualan ini, penjualan langsung digunakan karena sayuran diambil langsung dari petani atau pedagang dan dikirim ke pasar atau konsumen. Itu dilakukan pada saluran ketiga dalam sistem tunai (petani → pasar). Sedangkan pada sistem penjualan kredit dilakukan pada saluran pertama (petani → tengkulak → pedagang besar → pasar) dan saluran kedua (petani → tengkulak → pasar).

Para petani belum sepenuhnya mengetahui metode jual beli yang ideal, baik antara petani ke tengkulak maupun petani ke pedagang dan pasar. Sehingga petani sering kali mengalami kerugian saat melakukan transaksi dengan pihak lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofyan. (2017). *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Assauri, Sofyan. (2013). *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Alfarisi, S. 2021. *Strategi Pemasaran Usahatani Sayuran Organik Di Kota Ambon*. Agrilan, 9(2), 190–207.
- Batubara, A., & Hidayat, R. 2016. *Pengaruh Penetapan Harga Dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Tiket Pada Psa Mihin Lanka Airlines*. Ilman, 4(1), 14.
- Cahyono, E. 2018. *Pengaruh Citra Merek, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Oppo Di Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta*. Jbma (Jurnal Bisnis Manajemen Dan Akuntansi), 5(1), 61–75.

- David, Fred R. (2010). *Strategic Management. Manajemen Strategis*. Edisi Kedua belas, Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.
- Dewantara, R. P. 2021. *Analisis Efisiensi Pemasaran Asparagus (Asparagus Officinalis)* (Studi Kasus: Desa Suka Sipilihan, Kecamatan Tiga Panah, Kabupaten Karo). *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 2013–2015.
- Dewi, R. T. 2009. *Analisis Permintaan Cabai Merah*. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Effendi, Widia. 2016. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Sayuran di Pasar Padang Luar*. Proposal. Padang. Politeknik Pertanian Universitas Andalas Payakumbuh.
- Erfrida, N. A. 2016. *Peran Positif Tengkulak dalam Pemasaran Buah Manggis Petani: Studi Jaringan Sosial Tengkulak di Desa Karacak, Kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor*. *Indonesian Journal of Sociology and Education Policy*, 1(1), 81–102. <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/ijsep/article/view/6213>
- Farida, Ida. 2010. *Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Perilaku Konsumsi Buah Dan Sayur Pada Remaja Di Indonesia Pada Tahun 2010*. Skripsi. Jakarta. Universitas Islam Negeri Syarifhidayatullah Jakarta.
- Fina & Yuliawati. 2019. *Faktor-faktor yang memengaruhi Harga Cabai Rawit di Pasar Ngablak, Kab. Magelang*.
- Firatmadi, A. 2017. Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Persepsi Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Serta Dampaknya Terhadap Loyalitas Pelanggan. *Journal Of Business Studies*, 2(2), 2443–3837. [Http://Journal.Uta45jakarta.Ac.Id/Index.Php/Jbsuta/Article/Viewfile/959/66](http://Journal.Uta45jakarta.Ac.Id/Index.Php/Jbsuta/Article/Viewfile/959/66)
- Freddy Rangkuti. (2001). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Fuad, dkk. 2006. *Pengantar Bisnis*. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Irawan, B. 2007. Fluktuasi Harga, Transmisi Harga dan Marjin Pemasaran Sayuran dan Buah.
- Huda, M. 2017. *Analisis Stabilitas Harga Sayuran di Tingkat Petani*. Skripsi. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus. Indrawan, R., & Yaniawati, P. (2017). Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran untuk Manajemen, Pembangunan, dan Pendidikan. Cet. 3. Bandung: PT Refika Aditama.
- Jawal Anwarudin, M. S., Apri L. Sayekti, Aditia K. Marendra, and Dan Yusdar Hilman. 2015. “Dinamika Produksi Dan Volatilitas Harga Cabai: Antisipasi Strategi Dan Kebijakan Pengembangan.” *Pengembangan Inovasi Pertanian... Telp. Faks* 6(7805768):33–4
- Kambey, S. F., Kawet, L., & Sumarauw, J. S. B. 2016. Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Kubis Di Kelurahan Rurukan Kota Tomohon (Analysis Supply Chain Cabbage In Kelurahan Rurukan Tomohon City). *Jurnal Emba*, 4(5), 303–406.
- Listio, Prinanda Rizki. 2009. *Faktor-Faktor Fluktuasi Harga Kubis (Study Kasus di Desa Rego Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggabus)*. Skripsi. Bandar Lampung. Universitas Lampung.
- Maryam, Siti. 2018. *Pengaruh Jenis Produk Pakaian Dan Penetapan Harga Terhadap Permintaan Produk Konsumen Pada Toko Yulia Di Kota Palangka Raya Kalimantan Tengah*. Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam.

- Maskuri, M. A. 2017. *Pengaruh Persepsi Harga Dan Kualitas Bahan Terhadap Kepuasan Konsumen Muara Krispi Di Jakarta*. Jurnal Pengembangan Wiraswasta, 19(3), 213. <https://doi.org/10.33370/jpw.v19i3.99>
- Megasari, L.A. 2020. *Ketergantungan Petani terhadap tengkulak sebagai patron dalam Kegiatan Proses Produksi Pertanian (Studi Kasus: Desa Baye Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri)*. FISIP Universitas Airlangga.
- Putri, A. S. 2020. *Potensi Sumber Daya Alam Indonesia*. Kompas.Com, 1. <https://www.kompas.com/skola/read/2020/05/28/110000269/potensi-sumber-daya-alam-indonesia?page=all>
- Prinanda, R.L. 2019. Faktor Faktor yang Memengaruhi Fluktuasi Harga Kubis (Studi kasus di Desa Sumber Rejo Kecamatan Sumber Rejo KabupatenTanggamus).
- Rahardi, F. 2000. *Agribisnis Tanaman Sayur Penebar Swadaya*. Jakarta.
- Rahmady Radiany dan Andi Sularso. (2007). *Konsentrasi Pemasaran*. Surabaya: Badan Penerbit Mahardhika.
- Saliem, Handewi Purwati, Adang Agustian, and Resty Puspa Perdana. 2020. *Dinamika Harga, Permintaan, Dan Upaya Pemenuhan Pangan Pokok Pada Era Pandemi Covid-19*. Dampak Pandemi Covid-19: Perspektif Adaptasi Dan Resiliensi Sosia Ekonomi Pertanian 361–79.
- Setyorini, H., Effendi, M., & Santoso, I. 2016. *Marketing Strategy Analysis Using Swot Matrix And Qspm (Case Study: Ws Restaurant Soekarno Hatta Malang)*. Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri, 5(1), 46–53. <https://doi.org/10.21776/Ub.Industria.2016.005.01.6>
- Sudiyono, A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang.Malang.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuntitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung. PT. Alfabet
- Susiawati, Wati. 2017. *Jual Beli Dalam Konteks Kekenian*. Jakarta. Jurnal Ekonomi Islam. Vol 8, No. 2. November 2017.
- Syahza, A. 2008. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Produksi Usahatani Kubis*. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Tjiptono, Fandy. (2000). *Perspektif manajemen dan pemasaran kontemporer*, Yogyakarta: andi.
- Tjiptono, Fandy. (2004). *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: Andi.
- Wauran, D. 2016. *Analisis Penentuan Harga Pokok Produk Dan Penerapan Cost Plus Pricing Method Dalam Rangka Penetapan Harga Jual Pada Rumah Makan Soto Rusuk Koâ Petrus Cabang Megamas*. Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 4(2), 652–661.