

ANALISIS JALUR DISTRIBUSI SAYURAN BUNGA KOL (*Brassica oleraceae*) DARI PETANI DI KECAMATAN BATURITI HINGGA KONSUMEN DI KOTA DENPASAR

Nur Arifin¹, A.A.P.A. Suryawan W², Sri Mulyani²

¹Mahasiswa Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Unud

²Dosen Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Unud

Email : ivin.mocin@yahoo.com¹

Email koresponden: agung_suryawan@unud.ac.id²

ABSTRACT

The objective of the study were: 1 to know the type of distribution channel of cauliflower, 2) to determine the marketing and profit margins of each distribution channel, 3) to determine the lowest and highest profit margin from the distribution channels of cauliflower at District of Baturiti to consumers in Denpasar. This study used survey method. The population in this research was the cauliflower growers in 3 Subak Baturiti. The samples used in this study were 25 farmers cauliflower. There were 5 distribution channels of cauliflower from Baturiti to Denpasar, there are 5 lines: Line 1) farmers - wholesalers - traditional market retailers - consumers; lane 2) farmers - wholesalers - retailers supermarket - consumers; 3) farmers - collectors - wholesalers - retailers – consumers, 4) farmers - collectors - consumer (hotel); and 5) farmers - the mediator - wholesaler - consumer (catering). Marketing margins and profit margins of each channel were as follows: 1) Rp 6.000 and 5.098; 2) Rp 14.000 and 10.797; 3) Rp 7.000 and 4.754; 4) Rp: 4.000 and 3.462; 5) Rp 8.250 and 4.385. The lowest marketing and profit margins was in channel 4, while the highest marketing and profit margin was in channel 2.

PENDAHULUAN

Bunga kol merupakan tanaman sayuran yang berasal dari daerah subtropis dengan suhu pertumbuhan 15-18°C, dan maksimum 24°C. Kelembaban optimum bagi tanaman bunga kol antara 80-90% (Anon, 2014). Salah satu tempat yang tepat untuk pertumbuhan bunga kol adalah Kabupaten Tabanan, Kecamatan Baturiti, tepatnya di Desa Candi Kuning dan Desa Batunya. Menurut data statistik (Anon, 2014), luas kebun di Kecamatan Baturiti 3.922.50 ha dengan jumlah rumah tangga pertanian hortikultura sebanyak 6.3500. Kecamatan Baturiti memiliki 17 subak Abian, dimana 3 subak yang menanam bunga kol yaitu Subak Kanti Wisesa, Taman Amerta Sari dan Merta Buana (Anon, 2014^a). Sayuran jenis bunga kol menempati produksi tertinggi di Kabupaten Tabanan yakni 5.273 ton dengan luas panen 745 ha (Anon, 2014).

Konsumen bunga kol tersebar di seluruh Bali. Kota Denpasar sebagai pusat perdagangan memiliki jumlah penduduk tertinggi. Penduduk Kota Denpasar sesuai dengan hasil sensus pada tahun 2014 berjumlah 788.589 jiwa (Anon, 2014^b). Hal ini memberikan peluang sebagai pasar potensi yang besar terhadap pemasaran bunga kol. Jalur distribusi pemasaran adalah jalur organisasi yang saling tergantung yang saling terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi (Kotler, 1997). Bunga kol dari Kecamatan Baturiti dalam pemasarannya mengalami beberapa jalur distribusi, mulai dari petani, pengepul, pedagang besar, pengecer, pasar tradisional, dan pasar swalayan. Pada umumnya harga, tingkatan distribusi, margin pemasaran dan

keuntungan bunga kol dipasarkan tergantung pada jalur distribusi yang dilalui dari petani sebagai produsen sampai konsumen.

Berdasarkan hal tersebut perlu dilakukan penelitian mengenai jalur distribusi bunga kol dari petani di Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan ke konsumen di Kota Denpasar. Serta perlu juga diteliti tentang margin pemasaran dan keuntungan pada setiap jalur distribusi bunga kol tersebut.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi yang diamati dalam penelitian ini adalah petani bunga kol dari kelompok tani Subak Kanti Wisesa (18 orang), Taman Amerta Sari (14 orang) dan Merta Buana (18 orang) di Kecamatan Baturiti. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 50% dari populasi petani yang berjumlah 50 orang, sehingga sampel yang digunakan adalah 25 orang. Tahapan pengambilan sampel dan pelaksanaan penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan pengambilan sampel dan pelaksanaan penelitian.

Variabel-variabel yang diamati dalam penelitian ini adalah :

- **Jalur pemasaran yang dilalui**

Penelitian ini mengamati jalur-jalur distribusi yang dilalui oleh bunga kol yang dihasilkan oleh produsen di Kecamatan Baturiti hingga sampai ke tangan konsumen di Kota Denpasar. Jalur distribusi adalah jalur yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri (Swastha dan Irawan, 1998).

Untuk mendefinisikan variabel yang ditemui ditentukan oleh Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi
1	Petani	Organisasi / orang yang bercocok tanam atau mengelola tanah dengan tujuan untuk menumbuhkan dan memelihara tanaman yang hasilnya dijual
2	Pengepul/Agen	Organisasi/orang yang mengumpulkan bunga kol lebih dari 375 kg – 1500 kg (Ton)
3	Pedagang Besar	Organisasi/orang yang mengumpulkan bunga kol paling banyak 150 kg – 200 kg (kwintal)
4	Pengecer	Organisasi/orang yang membeli bunga kol paling banyak 80 kg – 150 kg (kwintal)
5	Konsumen	Organisasi/orang yang membeli bunga kol untuk dikonsumsi
6	Margin Pemasaran	Selisih harga yang dibayar oleh konsumen dari harga yang diterima produsen
7	Margin Keuntungan	Selisih harga beli ditambahkan dengan biaya pemasaran yang diperlukan

• **Margin pemasaran dan Margin keuntungan**

Menghitung margin pemasaran dan margin keuntungan menggunakan rumus (Ibrahim, 1998)

$$MP = MK + BP$$

$$MK = MP - BP$$

Keterangan:

$$MK = \text{Margin Keuntungan (Rp/Kg)}$$

$$MP = \text{Margin Pemasaran (Rp/Kg)}$$

$$BP = \text{Biaya Pemasaran (Rp/Kg)}$$

Pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan dengan metode survei, menyebarkan kuesioner kepada responden dari petani di Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan sampai konsumen di Kota Denpasar.

Waktu pelaksanaan penelitian bulan September 2014 hingga November 2014.

Data yang dicari dalam penelitian ini adalah:

1. Jalur distribusi pemasaran bunga kol.
2. Volume penjualan bunga kol sekali panen (kg).
3. Biaya produksi yang dikeluarkan (Rp/are) (bibit, pupuk, perawatan dan lainnya)
4. Harga jual produsen (Rp/Kg)
5. Harga beli konsumen (Rp/Kg)
6. Biaya pemasaran untuk masing-masing jalur (transportasi, penyimpanan, pungutan dan biaya lainnya)

Analisis data

Analisis data bertujuan untuk menyederhanakan data dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan (Rangkuti, 2001). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode deskriptif, kuantitatif dan kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani dan Usaha Tani Bunga Kol di Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan

Petani di Kecamatan Baturiti yang aktif menanam dan melakukan usaha tani bunga kol ada 25 orang. Petani tersebut berasal dari 3 kelompok tani, yaitu Kanti Wisesa, Taman Amerta Sari dan Merta Buana. Rentang usia petani dari umur 20-50 tahun, diantaranya 1

orang berusia kurang dari 30 tahun, 19 orang berusia antara 30-50 tahun dan 5 orang berusia 50 tahun ke atas. Pendidikan petani bervariasi yaitu 1 orang lulusan S1, 14 orang mengenyam pendidikan hingga SMA, 9 orang tamatan SMP dan 1 orang lulusan SD.

Tanaman bunga kol di Kecamatan Baturiti dapat ditemukan di Desa Candikuning dan Batunya, dimana memiliki ketinggian 1000-2000 meter dari permukaan air laut yang cocok digunakan sebagai lahan pertanian bunga kol. Pertanian bunga kol dimulai dari penyiapan lahan, penanaman bibit dan pengangan selama pertumbuhan bunga kol hingga berusia 50-60 hari sampai siap dipanen. Hampir seluruh petani mengerjakan lahan milik sendiri. Luas lahan yang digunakan untuk menanam bunga kol bervariasi, yaitu 3 orang dengan lahan antara 250-300 m², 5 orang mengelola lahan sebesar 400-500 m², 13 orang mengelola lahan sebesar 600-900 m², 3 orang dengan lahan antara 1000-1200 m², dan 1 orang dengan luas lahan lebih dari 2000m².

Pemanenan bunga kol dilakukan pada pagi hari atau sore hari, dilakukan bergilir setiap 2-3 hari. Petani dalam setahunnya dapat melakukan penanaman berkisar 2-4 periode tanam. Satu periode berlangsung selama 3-4 bulan. Harga yang diterima dari petani bervariasi mulai dari Rp 5000-6000,- perkg. Keuntungan rata-rata 1 periode penanaman yang diterima dari 25 petani adalah Rp 285.775/are.

Jalur distribusi bunga kol yang dihasilkan serta margin pemasaran dan keuntungannya dari Kecamatan Baturiti sampai ke Kota Denpasar.

Jalur 1. Petani – Pengepul – Pengecer Pasar Traditional – Konsumen

Pada jalur ini petani menjual bunga kol ke pengepul. Sebagian besar pengepul mendatangi langsung petani untuk mendapatkan pasokan bunga kol, baik dipagi hari maupun disore hari. Pengepul kemudian menjualnya kepada pengecer di pasar tradisional di baturiti dan denpasar sebelum akhirnya dibeli oleh konsumen di Denpasar. Margin pemasaran dan margin keuntungan dari petani di Baturiti sampai ke konsumen di Denpasar pada jalur 1 adalah Rp 6.000/kg dan Rp 5.097,63/kg. Tabel margin pemasaran dan keuntungan disajikan pada tabel 2.

Tabel 2. Margin Pemasaran dan Keuntungan Bunga Kol pada Jalur 1.

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Tingkat Petani		
	Harga Jual		5,000
2	Tingkat Pedagang		
	a. Harga Beli (A)	5,000	
	b. Transportasi	149.33	
	c. Iuran/ Pajak	18.67	
	d. Biaya lain-lain	20.80	
	Total Biaya (B)	188.80	
	Harga Jual (C)		7,000
	Margin Pemasaran (D)	C-A	2,000
	Margin Keuntungan (E)	D-B	1,811.20
3	Tingkat Pengecer Pasar		
	a. Harga Beli (F)	7,000	
	b. Transportasi	190.23	
	c. Iuran/ Pajak	252.78	
	d. Biaya lain-lain	270.56	
	Total Biaya (G)	713.57	
	Harga Jual (H)		11,000
	Margin Pemasaran (I)	(H-F)	4,000
	Margin Keuntungan (J)	(I-J)	3,286.43
4	Tingkat Konsumen		
	Harga Beli	11,000	
	Total Margin Pemasaran (K)	(D+I)	6,000
	Total Margin Keuntungan (L)	(E+J)	5,097.63

Sumber: Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Jalur 2. Petani – Pengepul – Pengecer Swalayan – Konsumen

Pada jalur ini, petani menjual bunga kol kepada pengepul dalam jumlah tertentu. Pengepul biasanya sudah mempunyai daftar pesanan dari swalayan yang ada di Kota Denpasar dan umumnya pengepul jenis ini akan membawa sebagian besar pasokan bunga kolnya kepada swalayan tersebut, dikarenakan harga jual yang lebih tinggi. Bunga kol yang dijual ke swalayan mempunyai kualitas yang baik, disortir, dibersihkan dan dikemas dengan kemasan plastik. Margin pemasaran dan keuntungan pada jalur 2 adalah Rp 14.000/kg dan Rp 10.796,67/kg. Tabel margin pemasaran dan keuntungan dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Margin Pemasaran dan Keuntungan Bunga Kol pada Jalur 2.

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Tingkat Petani		
	Harga Jual		6,000
2	Tingkat Pengepul		
	a. Harga Beli (A)	6,000	
	b. Transportasi	133.33	
	c. Iuran/ Pajak	3.33	
	d. Biaya lain-lain	266.67	
	Total Biaya (B)	403.33	
	Harga Jual (C)		8,000
	Margin Pemasaran (D)	C-A	2,000
	Margin Keuntungan (E)	D-B	1,596.67
3	Tingkat Pengecer Swalayan		
	a. Harga Beli (F)	8,000	
	b. Transportasi	500.00	
	c. Iuran/ Pajak	50.00	
	d. Biaya lain-lain	2,250.00	
	Total Biaya (G)	2,800.00	
	Harga Jual (H)		20,000
	Margin Pemasaran (I)	(H-F)	12,000
	Margin Keuntungan (J)	(I-J)	9,200.00
4	Tingkat Konsumen		
	Harga Beli	20,000	
	Total Margin Pemasaran (K)	(D+I)	14,000
	Total Margin Keuntungan (L)	(E+J)	10,796.67

Sumber : Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Jalur 3. Petani – Pengepul – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen

Pada jalur ini petani menjual bunga kol kepada pengepul yang biasanya langsung mendatangi kebun para petani dengan menggunakan mobil pick up. Pengepul kemudian langsung membawa bunga kol kepada pedagang besar yang berada di pasar induk Baturiti. Dari pedagang besar kemudian dijual kepada pengecer yang berada di pasar-pasar di Denpasar. Konsumen kemudian membeli bunga kol dari para pengecer yang ada dipasar.

Jalur ini menunjukkan bahwa pengepul sebagai pemegang peranan penting untuk memastikan para pedagang mendapatkan pasokan. Sesuai dengan pendapat Widiastuti dan Harisudin (2013) setiap lembaga pemasaran mempunyai peranan penting dalam kegiatan pemasaran. Margin pemasaran dan margin keuntungan dari petani di Baturiti sampai ke konsumen di Denpasar pada jalur 3 adalah Rp 7000,00 dan Rp 4,753.74. Tabel margin pemasaran dan margin keuntungan Jalur 3 dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Margin Pemasaran dan Keuntungan Bunga Kol Pada Jalur 3.

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Tingkat Petani		
	Harga Jual		5,667
2	Tingkat Pengepul		
	a. Harga Beli (A)	5,667	
	b. Transportasi	51.90	
	c. Iuran/ Pajak	16.03	
	d. Biaya lain-lain	40.56	
	Total Biaya (B)	108.49	
	Harga Jual (C)		7,667
	Margin Pemasaran (D)	C-A	2,000
	Margin Keuntungan (E)	D-B	1,891.51
3	Tingkat Pedagang Besar		
	a. Harga Beli (F)	7,667	
	b. Transportasi	1,077.78	
	c. Iuran/ Pajak	63.89	
	d. Biaya lain-lain	555.00	
	Total Biaya (G)	1,696.67	
	Harga Jual (H)		10,333
	Margin Pemasaran (I)	(H-F)	2,666
	Margin Keuntungan (J)	(I-G)	969.33
4	Tingkat Pengecer Pasar Tradisional		
	a. Harga Beli (K)	10,333	
	b. Transportasi	164.44	
	c. Iuran/ Pajak	82.22	
	d. Biaya lain-lain	194.44	
	Total Biaya (L)	441.10	
	Harga Jual (M)		12,667
	Margin Pemasaran (N)	(L-K)	2,334
	Margin Keuntungan (O)	N-L	1,892.90
5	Tingkat Konsumen		
	Harga Beli	12,667	
	Total Margin Pemasaran (P)	(D+I+N)	7,000
	Total Margin Keuntungan (Q)	(E+J+O)	4,753.74

Sumber : Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Jalur 4. Petani – Pengepul – Konsumen (Hotel)

Pada Jalur ini bunga kol dari pengepul dijual langsung kepada konsumen. Konsumen ini adalah hotel yang ada di Denpasar. Hotel termasuk dalam kategori konsumen karena hotel adalah pengguna langsung dari komoditi ini dan tidak dijual kembali. Proses pada jalur ini adalah bunga kol dari petani dijual ke pengepul melalui proses sortasi dan grading sehingga hanya bunga kol dengan mutu yang bagus yang dikemas dan ditempatkan pada kontainer plastik berkapasitas 30 kg. Kemudian bunga kol diantar langsung oleh pengepul ke hotel yang telah melakukan pemesanan. Margin pemasaran dan keuntungan pada jalur 4 adalah Rp 4000,00 dan Rp 3,462.22. Tabel margin pemasaran dan keuntungan dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Margin Pemasaran dan Keuntungan Bunga Kol Pada Jalur 4.

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Tingkat Petani		
	Harga Jual		5,000
2	Tingkat Pedagang		
	a. Harga Beli (A)	5,000	
	b. Transportasi	177.78	
	c. Iuran/ Pajak	4.44	
	d. Biaya lain-lain	355.56	
	Total Biaya (B)	537.78	
	Harga Jual (C)		9,000
	Margin Pemasaran (D)	C-A	4,000
	Margin Keuntungan (E)	D-B	3,462.22
4	Tingkat Konsumen (Hotel)		
	Harga Beli	9,000	
	Total Margin Pemasaran (K) (D)		4,000
	Total Margin Keuntungan (L) (E)		3,462.22

Sumber : Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Jalur 5. Petani – Pengepul – Pedagang Besar – Konsumen (Catering)

Pada jalur distribusi ini, petani menjual bunga kol kepada pengepul. Pengepul kemudian mengirim bunga kol ke pedagang besar yang ada di Pasar Induk Baturiti dengan menggunakan pick up. Pedagang besar yang telah menerima bunga kol, langsung melakukan sortir dan dikemas untuk segera dikirim ke catering yang telah memesan. Margin pemasaran dan keuntungan pada jalur 5 adalah Rp 8.250,00 dan Rp 4,385.00. Tabel margin pemasaran dan keuntungan pada jalur 5 dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Margin Pemasaran dan Keuntungan Bunga Kol Pada Jalur 5.

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Tingkat Petani Harga Jual		5,000
2	Tingkat Pengepul		
	a. Harga Beli (A)	5,000	
	b. Transportasi	25.00	
	c. Iuran/ Pajak	10.00	
	d. Biaya lain-lain	155.00	
	Total Biaya (B)	190.00	
	Harga Jual (C)		7,500
	Margin Pemasaran (D)	C-A	2,500
	Margin Keuntungan (E)	D-B	2,310.00
3	Tingkat Pengecer		
	a. Harga Beli (F)	7,500	
	b. Transportasi	1,055.56	
	c. Iuran/ Pajak	-	
	d. Biaya lain-lain	2,619.44	
	Total Biaya (G)	3,675.00	
	Harga Jual (H)		13,250
	Margin Pemasaran (I)	(H-F)	5,750
	Margin Keuntungan (J)	(I-J)	2,075.00
4	Tingkat Konsumen (Catering)		
	Harga Beli	13,250	
	Total Margin Pemasaran (K)	(D+I)	8,250
	Total Margin Keuntungan (L)	(E+J)	4,385.00

Sumber : Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Tabel 7. Harga beli, Harga jual, Biaya Pemasaran dan Margin Pemasaran serta dari keuntungannya dari 5 jalur distribusi bunga kol Baturiti sampai ke Denpasar

Jalur	Jalur 1	Jalur 2	Jalur 3	Jalur 4	Jalur 5
Harga Beli	5,000	6,000	5,667	5,000	5,000
Harga Jual	11,000	20,000	12,667	9,000	13,250
Biaya Pemasaran	902	3,203	2,246	538	3,865
Margin Pemasaran	6,000	14,000	7,000	4,000	8,250
Margin Keuntungan	5,098	10,797	4,754	3,462	4,385

Sumber : Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Berdasarkan Tabel 7. Diperoleh margin pemasaran dan keuntungan tertinggi terdapat pada Jalur 2 Petani – Pengepul – Pengecer Swalayan – Konsumen yaitu Rp 14.000,-/kg dan Rp 10.797,-/kg. Sedangkan margin pemasaran dan keuntungan terendah terdapat pada jalur 4. Petani – Pengepul – Konsumen (Hotel) yaitu Rp 4000,-/kg dan Rp 3.462,-/kg. Hal tersebut menunjukkan bahwa efisiensi kegiatan distribusi komoditas pertanian dipengaruhi oleh panjang pendeknya rantai distribusi (Widiastuti dan Hariastuti, 2013). Besar keuntungan setiap pelaku tergantung pada struktur pasar disetiap tindakan, posisi tawar dan efisiensi usaha masing-masing pelaku (Supriatna, 2002).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Jalur distribusi bunga kol dari Kecamatan Baturiti sampai ke Kota Denpasar terdapat 5 jalur yaitu : jalur 1. petani – pengepul – pengecer pasar tradisional – konsumen ; (2) jalur 2. petani – pengepul – pengecer swalayan – konsumen ; (3) jalur 3. petani – pengepul – pedagang besar – pengecer – konsumen ; (4) jalur 4. petani – pengepul – konsumen (hotel) ; dan (5) jalur 5. petani – pengepul – pedagang besar – konsumen (catering)
2. Margin pemasaran dan margin keuntungan dari masing-masing jalur adalah sebagai berikut, jalur 1 Rp : (6.000 dan 5.098), jalur 2 Rp : (14.000 dan 10.797), jalur 3 Rp : (7.000 dan 4.754), jalur 4 Rp : (4.000 dan 3.462), jalur 5 Rp : (8.250 dan 4.385).
3. Margin pemasaran dan keuntungan terendah dari seluruh jalur yang ada terdapat pada jalur 4. petani – pengepul – konsumen (hotel) yaitu Rp 4.000,-/kg dan Rp 3.462,-/kg, sedangkan margin pemasaran dan keuntungan tertinggi dari seluruh jalur terdapat pada jalur 2 petani – pengepul – pengecer swalayan – konsumen yaitu Rp 14.000,-/kg dan Rp10.797,-/kg.

Saran

1. Disarankan penelitian ini tidak mempertimbangkan harga display produk di supermarket, sehingga disarankan untuk memakai harga pemasaran (Display) untuk penelitian selanjutnya.
2. Diharapkan pada pemerintah/ dapat agar dibentuk suatu kelompok usaha tani yang berperan sebagai pengepul sehingga keuntungan yang diperoleh petani meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimus. 2014. *Laporan Statistik Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura 2014*.
Tabanan : Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura, Kabupaten Tabanan.
- Anonimus. 2014^a. UPTD Kecamatan Baturiti , Kabupaten Tabanan.
- Anonimus. 2014^b. *Laporan Statistik Provinsi Bali 2014*. Provinsi Bali : Dinas Statistik
Provinsi Bali
- Ibrahim, Y. M. H. 1998. *Studi Kelayakan Bisnis*. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta.

Kotler, P., 1997. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Prenhalindo, Jakarta

Rangkuti, F., 2001. *Riset Pemasaran*. PT. Gramedia, Jakarta.

Supriatna, A. 2002. *Analisis Sistem Pemasaran Gabah/Beras (Studi Kasus Petani Padi di Sumatra Utara)*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian. Jawa Barat.

Swastha, B dan Irawan. 1998. *Strategi Pemasaran Modern. Edisi Kedua. Cetakan Kelima*. Yogyakarta : Liberty.

Widiastuti, N. dan M. Harisudin. 2013. *Saluran dan Margin Pemasaran Jagung Di Kabupaten Grobogan*. Jurnal Sepa Vol. 9, No 2, Februari 2013 :231-240