

**ANALISIS USAHATANI DAN EFISIENSI PEMASARAN
BUNGA MELATI (*Jasminum sambac L.*) DI KELURAHAN DERMO
KECAMATAN BANGIL KABUPATEN PASURUAN**

**FARMING AND EFFICIENCY ANALYSIS MARKETING OF
JASMINE (*Jasminum Sambac L.*) IN
SUB DISTRICT DERMO DISTRICT BANGIL PASURUAN**

Budi Setiawan¹, Abdul Wahib Muhaimin¹, Dedy Afrengki¹

¹Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Brawijaya, Jl. Veteran Malang
E-mail: budi.fp@ub.ac.id

ABSTRACT

Research aim to for the mendeskripsikan of jasmine farming efficiency cover result of production, farmer operating cost, acceptance and its advantage. Besides also analyse marketing efficiency covering and channel of margin marketing.

This research is conducted in sub-district of Dermo, Bangil, Pasuruan with two scale, that is narrow;tight farm ≤ 0.5 and wide of farm ≥ 0.51 . collected data from 30 farmer responder through interview that is 9 farmer with wide of farm scale and 21 farmer labour narrow;tight farm scale jasmine.

Wide of Jasmine farm production equal to 5090,65 kg/ha/mt and 4245,16 kg/ha/mt for narrow;tight farm. With expense of Rp.36.353.820/Ha/Mt for wide of farm and Rp.32.665.203 / ha / mt for the farmer of narrow;tight farm. With acceptance of wide of Rp.50.906.500/Ha/Mt farm and Rp. 42.451.600/ha/mt for narrow;tight farm.

Pursuant to test of t (different test of efficiency mean) there are a marked difference between compared to wide of scale farm jasmine farming efficiency of narrow;tight scale farm jasmine farming efficiency. efficient Marketing channel pursuant to calculation of efficiency of margin marketing is channel marketing of I and of II, successively equal to 9,05 and 1,89.

Keywords: farming efficiency analysis, jasmine.

ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk mendeskripsikan efisiensi usahatani bunga melati meliputi hasil produksi, biaya usahatani, penerimaan dan keuntungannya. Selain itu juga menganalisis efisiensi pemasaran yang meliputi saluran dan margin pemasaran.

Penelitian ini dilakukan di kelurahan Dermo, Bangil, Pasuruan dengan dua skala, yaitu lahan sempit ≤ 0.5 dan lahan luas ≥ 0.51 . Data yang dikumpulkan dari 30 responden petani melalui wawancara yaitu 9 petani dengan skala lahan luas dan 21 petani mengusahakan melati skala lahan sempit.

Produksi melati lahan luas sebesar 5090,65 kg/ha/mt dan 4245,16 kg/ha/mt untuk lahan sempit. Dengan biaya Rp.36.353.820/ha/mt untuk lahan luas dan Rp.32.665.203/ha /mt untuk petani lahan sempit. Dengan penerimaan Rp.50.906.500/ha/mt lahan luas dan Rp. 42.451.600/ha/mt untuk lahan sempit.

Berdasarkan uji t (uji beda rata-rata efisiensi) terdapat perbedaan yang nyata antara efisiensi usahatani melati lahan skala luas dibandingkan dengan efisiensi usahatani melati

lahan skala sempit. Saluran pemasaran yang efisien berdasarkan perhitungan efisiensi margin pemasaran adalah saluran pemasaran I dan II, berturut-turut sebesar 9,05 dan 1,89.

Kata kunci: efisiensi usahatani dan pemasaran, melati

PENDAHULUAN

Produk hortikultura yang meliputi buah-buahan, sayuran, tanaman hias dan tanaman obat saat ini sudah mulai menjadi komoditi yang memiliki prospek cerah setelah tanaman pangan. Salah satu tanaman hortikultura yang sedang populer adalah bunga melati yang memiliki beragam manfaat yaitu, antara lain sebagai pewangi teh, bunga segar untuk hiasan sanggul, dekorasi, dan bunga tabur.

Kelurahan Dermo merupakan salah satu daerah yang sebagian penduduknya menggantungkan hidupnya dari sektor pertanian dengan tanaman bunga melati sebagai komoditi yang dibudidayakannya. Dalam berusaha prinsip umum yang sering dijumpai di lapang adalah petani sudah mengarah pada perilaku untuk mendapatkan produksi yang tinggi, sehingga secara tidak langsung mereka bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang besar, tetapi kenyataannya petani selalu dihadapkan pada permasalahan-permasalahan dalam kegiatan usahatani dan pemasaran bunga melati, seperti kecilnya skala lahan usaha dan modal yang terbatas, sehingga usahatani dilaksanakan secara sederhana dengan penerapan teknologi yang terbatas maka akan mengalami kesulitan untuk berkembang apalagi bersaing dengan petani yang bermodal besar dan mempunyai lahan garapan yang lebih luas.

Sistem pemasaran yang efisien terjadi bila selisih harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen terdistribusi secara proporsional diantara lembaga pemasaran.

METODE PENELITIAN

Penentuan responden untuk petani produsen dilakukan dengan menggunakan metode sensus yang kemudian distratifikasi menjadi dua berdasarkan luas areal garapan yang digunakan untuk budidaya tanaman bunga melati, yaitu petani lahan luas dan petani lahan sempit. Berdasarkan pengklasifikasian dari BPS, skala lahan luas adalah lebih besar 0,5 hektar, dan skala lahan sempit adalah kurang dari 0,5 hektar. Dari total jumlah petani yang mengusahakan bunga melati yaitu sebanyak 30 orang dapat diklasifikasikan bahwa skala lahan luas yang diusahakan petani berjumlah 9 orang petani contoh dan skala lahan sempit berjumlah 21 orang petani contoh.

Sedangkan penentuan sampel untuk lembaga pemasaran dilakukan dengan secara sengaja (*purposive*), jumlah pedagang diketahui dengan menanyakan pada petani, yaitu siapa saja yang ikut terlibat dalam pemasaran bunga melati, dengan metode *snowball sampling*. Pengambilan sampel dilakukan sebagai berikut : pedagang pengumpul, sebanyak 2 responden yang terdapat di lokasi penelitian, dan pedagang besar, sebanyak 3 responden yang berada di lokasi penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Komposisi penduduk menurut jenis kelamin terlihat bahwa jumlah penduduk perempuan lebih besar yaitu 52.059 % sedangkan penduduk laki-laki sebesar 47,941 %, untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 1. Komposisi Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Kel.Dermo Kec. Bangil Kab. Pasuruan, tahun 2006

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Prosentase (%)
Laki-laki	2189	47,941
Perempuan	2377	52,059
<i>Jumlah</i>	4566	100,000

Tabel 2. Distribusi Jumlah Penduduk Menurut Usia Kelompok Pendidikan di Kelurahan Dermo Kecamatan Bangil Kabupaten Pasuruan, tahun 2006

Kelompok umur	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
00-03	0	0
04-06	178	9,9
07-12	393	21,7
13-15	753	41,7
>19	483	26,7
<i>Jumlah</i>	1.807	100,0

Sebagian besar penduduk berada pada tingkat usia 13 tahun sampai dengan 15 tahun yaitu sebanyak 753 atau 41,7 % dari 1.807. Dari rentangan umur tersebut dapat diketahui bahwa banyak penduduk yang masih remaja dan masih di tingkat Sekolah Lanjutan Menengah Pertama (SLTP. Sedangkan penduduk yang berada dalam usia 4-6 tahun yang setingkat pendidikan Taman Kanak-Kanak (TK) adalah sebesar 178 jiwa atau 9,9 %. Penduduk pada tingkat usia 7-12 tahun berjumlah 393 jiwa atau 21,7 % berada pada tingkat pendidikan Sekolah Dasar (SD). Jumlah penduduk yang paling sedikit adalah penduduk dengan tingkat usia 0-3 tahun yaitu sebanyak 0 jiwa. Angka ini menunjukkan bahwa penduduk yang masih balita belum menempuh masa pendidikan sehingga tidak termasuk dalam penduduk yang sudah menempuh pendidikan. Sedangkan penduduk yang berada dalam usia 4-6 tahun yang setingkat pendidikan Taman Kanak-Kanak (TK) adalah sebesar 178 jiwa atau 9,9 %. Penduduk pada tingkat usia 7-12 tahun berjumlah 393 jiwa atau 21,7 % berada pada tingkat pendidikan Sekolah Dasar (SD).

Tabel 3 Distribusi Jumlah Penduduk Menurut Usia Kelompok Tenaga Kerja di Kelurahan Dermo Kecamatan Bangil Kabupaten Pasuruan, Tahun 2006

Kelompok Umur	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
10-15	0	0
16-19	43	9,8
20-26	98	22,5
27-40	88	20,2
41-56	108	24,8
> 57	99	22,7
<i>Jumlah</i>	436	100,0

Dari tabel 4 di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 9,6 % dari total jumlah penduduk yang sebanyak 4.566 jiwa merupakan angkatan kerja. Penduduk pada tingkat usia 10-15 menempati persentase terkecil yaitu 0% atau dapat diartikan bahwa pada tingkatan usia ini masih belum layak menjadi tenaga kerja.

Tabel 4 Distribusi Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan di Kelurahan Dermo Kecamatan Bangil Kabupaten Pasuruan, Tahun 2006

Tingkat Pendidikan	Jumlah	(%)
TK	274	13,2
SD/MI	483	23,3
SLTP/MTS	570	27,5
SLTA/MA	560	27
Akademi/D1-D3	15	0,7
Sarjana/S1-S3	25	1,2
Pon Pes	27	1,3
Madrasah	61	3
Pend. Keagamaan	12	0,6
SLB	1	0,05
Jumlah	2072	100,0

Mata pencaharian penduduk di Kelurahan Dermo cukup beragam baik yang bekerja pada sektor pemerintahan maupun swasta. Berdasarkan tabel 5 dapat diketahui mata pencaharian terbesar adalah tani yang jumlahnya mencapai 575 jiwa atau 42,4%. Kemudian disusul oleh karyawan swasta sebanyak 421 jiwa atau 31,1%. Berikutnya Pegawai Negeri Sipil (PNS) sebanyak 96 jiwa atau 7,1%. Mata pencaharian terkecil adalah nelayan dan pemulung yang sama-sama sebanyak 2 jiwa atau 0,2%.

Tabel 5. Distribusi Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Kelurahan Dermo kecamatan Bangil kabupaten Pasuruan, Tahun 2006

Jenis Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
PNS	96	7,1
TNI/Polri	45	3,3
Karyawan Swasta	421	31,1
Wiraswasta	73	5,4
Tani	575	42,4
Pertukangan	17	1,3
Buruh Tani	40	3
Pensiunan	49	3,6
Nelayan	2	0,2
Pemulung	2	0,2
Jasa	20	1,5
Lain-lain	15	1,1
Jumlah	1355	100,0

Berdasarkan data primer yang diperoleh dari 30 orang petani contoh maka dapat dilihat berbagai hal yang menyangkut kondisi sosial ekonomi responden petani. Hal ini dapat dijelaskan secara terperinci pada tabel 6. berikut ini :

Tabel 6. Karakteristik Responden Petani Melati di Kelurahan Dermo Menurut Kelompok Umur Tahun 2005

Umur	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
20 – 30	-	-
31 – 40	7	23,3
41 – 50	15	50
51 – 60	6	20
> 60	2	6,7
Jumlah	30	100

Kemudian dapat dilihat dalam tabel 7 berikut ini, Karakteristik responden petani bunga melati berdasarkan tingkat pendidikan akan berpengaruh terhadap penerimaan serta penerapan inovasi baru.

Tabel 7. Karakteristik Responden Petani Melati di Kelurahan Dermo Menurut Kelompok Tingkat Pendidikan Tahun 2006

Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	(%)
- Tidak sekolah	2	6,7
- SD/Sederajat	7	23,3
- SLTP/Sederajat	13	43,3
- SLTA/Sederajat	8	26,7
- Univ./Sederajat	-	-
Jumlah	30	100

Tabel 8. Distribusi Responden Petani Melati di Kelurahan Dermo Menurut Luas Tanah Garapan Tahun 2006

Luas tanah garapan (Ha)	Jumlah Responden (Petani)	Persentase (%)
0,25 – 0,5	21	70
0,51 – 1	7	23,3
> 1	2	6,7
<i>Total</i>	30	100

Biaya produksi usahatani melati yang dikeluarkan untuk melakukan usahatani dengan skala lahan luas maupun skala lahan sempit adalah sebagai berikut :

a. Sewa Lahan

Sewa lahan adalah nilai uang yang harus dikeluarkan untuk menyewa lahan dalam satu kali musim tanam yang dalam penelitian ini diperhitungkan selama dua tahun. Petani di lokasi penelitian pada umumnya menggunakan lahan milik sendiri untuk usahatannya. Penentuan harga sewa lahan berdasarkan harga yang berlaku di lokasi penelitian, yaitu sebesar Rp. 3.000.000 per hektar selama dua tahun.

b. Pajak Lahan

Pajak lahan merupakan nilai uang yang dibayarkan oleh para pemilik tanah selama satu kali musim tanam. Adapun rata-rata pembayaran pajak selama satu musim tanam per ha yaitu selama 2 tahun adalah sebesar Rp. 250.000 per hektar.

c. Iuran Irigasi (HIPPA)

Iuran irigasi (HIPPA) adalah iuran yang dikeluarkan oleh petani dalam setiap musim tanam yang dipungut setiap satu minggu sekali. Dalam penelitian ini, iuran yang dibayarkan besarnya sudah ditetapkan sebesar Rp. 5.000,00 per minggu setiap petani, tanpa memperhitungkan luas lahan yang dimilikinya. Sehingga setiap petani dalam satu musim tanam yaitu 2 tahun mengeluarkan biaya sebesar Rp. 480.000,00 per petani.

d. Biaya Sarana Produksi

Sarana produksi yang digunakan dalam usahatani melati antara lain adalah bibit, pupuk dan pestisida.

Bibit yang digunakan petani melati biasanya berasal dari pangkasan tanaman yang sudah waktunya untuk diperbarui, yaitu dilihat dari tingkat produksi tanaman yang terus menurun atau dari usia tanaman. Apabila menggunakan atau membeli bibit yang sudah siap pakai, maka petani harus mengeluarkan biaya sebesar Rp. 8,00 per bibit tanaman melati atau rata-rata sebesar Rp. 520.000,00 per ha dengan jumlah 65.000 bibit tanaman melati.

Sedangkan pupuk yang digunakan oleh petani responden hanya pupuk urea, walaupun seharusnya juga menggunakan pupuk TSP dan KCL. Namun untuk mengurangi biaya produksi maka hanya digunakan pupuk urea dan dengan penggunaan pupuk urea saja sudah cukup untuk menunjang pertumbuhan tanaman melati. Jumlah penggunaan pupuk urea rata-rata 7 kwintal per hektar per tahun, karena dalam penelitian ini dihitung dalam satu kali musim tanam yaitu 2 tahun, maka petani responden mengeluarkan biaya rata-rata per ha Rp.1.624.000,00 per hektar.

Dalam budidaya bunga melati di daerah penelitian pengendalian hama dan penyakit dilakukan seperlunya saja karena dianggap kurang diperlukan oleh kalangan petani setempat. Hama yang kadang-kadang menyerang tanaman melati di daerah penelitian adalah hama keper yang berasal dari tanaman lain di sekitar areal pertanaman melati yaitu dari pohon mangga, ubi kayu atau tanaman lainnya. Sedangkan untuk pengendalian gulma di sekitar tanaman, petani mengatasinya dengan cara penyiangan. Bertujuan untuk mempertahankan kondisi tanah agar tidak rusak karena penggunaan pestisida yang berlebihan dalam jangka waktu yang lama. Ada beberapa petani responden yang sama sekali tidak menggunakan pestisida, selain tujuan diatas petani merasa masih bisa mengendalikannya dengan cara manual karena luasnya yang relatif kecil sehingga mudah diawasi. Biaya untuk pembelian pestisida rata-rata per hektar adalah Rp. 200.000,00 per hektar.

e. Biaya Tenaga Kerja

Aktivitas budidaya melati sebenarnya sama dengan cara budidaya tanaman pada umumnya yaitu mulai dengan pengolahan lahan, penanaman, pemupukan dan penyiangan, penyemprotan dan pemanenan. Upah yang diterapkan di daerah penelitian adalah sistem harian dengan jam kerja selama 5 jam kerja mulai dari jam 7 pagi sampai jam 12 siang.

Penerimaan

Penerimaan usahatani merupakan nilai dari jumlah produk yang dihasilkan yaitu perkalian antara jumlah produk dengan harga jualnya. Besarnya penerimaan dipengaruhi oleh besarnya produk yang dihasilkan, dimana semakin besar produk yang dihasilkan maka

penerimaan semakin besar. Selain itu penerimaan juga dipengaruhi oleh harga dari produk tersebut dimana semakin tinggi harga produk maka penerimaan akan semakin tinggi.

Tabel 9. Rata-rata Penerimaan Usahatani Bunga Melati Per Ha Lahan Skala Luas dan Lahan Skala Sempit

Uraian	Lahan Luas	Lahan Sempit
Prod (Kg)	5090,65	4245,16
Harga	10.000	10.000
Penerimaan (Rp)	50.906.500	42.451.600

Rata-rata penerimaan pada lahan skala luas lebih besar dari pada lahan skala sempit. Hal ini disebabkan oleh faktor penggunaan input dalam budidaya melati.

Keuntungan

Keuntungan usahatani adalah selisih antara total penerimaan dan total biaya produksi yang dikeluarkan selama proses usahatani berlangsung. Pendapatan usahatani dianggap sama dengan keuntungan usahatani.

Tabel 10. Rata-rata keuntungan Usahatani Melati Per Hektar Pada Lahan Luas dan Lahan Sempit

Uraian	Lahan Luas	Lahan Sempit
Penerimaan (TR) (Rp)	50.906.479	42.451.600
Biaya Total (TC) (Rp)	36.353.820	32.665.203
Pendapatan (π) (Rp)	14.552.658	9.786.361

Usahatani menguntungkan atau efisien apabila $R/C > 1$, jika usahatani tidak menguntungkan apabila nilai $R/C < 1$, jika usahatani tidak menguntungkan dan tidak rugi atau impas apabila $R/C = 1$. Berdasarkan hasil penelitian, usahatani melati pada skala lahan luas dan skala lahan sempit keduanya sama-sama menguntungkan. Tetapi efisiensi usahatannya lebih besar pada lahan skala luas dibandingkan lahan skala sempit.

Tabel 11. Rata-rata (R/C) Usahatani Melati Per Ha Dalam Lahan Skala Luas dan Skala Sempit

Uraian	Lahan Luas	Lahan Sempit
Penerimaan (TR) (Rp)	50.906,47	42.451,60
Biaya Total (TC) (Rp)	36.353,82	32.665,20
R/C ratio	1,40	1,29

Berdasarkan uji t (uji beda rata-rata efisiensi) diperoleh $t_{hit} = 3,471$ dan $t_{tab} = 2,048$. karena $t_{hit} > t_{tab}$ pada taraf kepercayaan 95 % ($\alpha = 0,05$) berarti tolak H_0 dan terima H_1 , hal ini berarti terdapat perbedaan yang nyata antara efisiensi usahatani melati lahan skala luas dibandingkan dengan efisiensi usahatani melati lahan skala sempit.

Karakteristik Lembaga Pemasaran

Pedagang pengumpul yang terdapat di daerah penelitian adalah sebanyak 3 orang. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul antara lain transportasi, retribusi, biaya angkut, *handling* dan tanggungan atau biaya resiko. Kemudian pedagang besar

yang terdapat di daerah penelitian berjumlah 2 orang pedagang besar, kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pedagang besar antara lain transportasi, biaya angkut, *handling*, retribusi, dan tanggungan atau biaya resiko, semakin jauh daerah tujuan pemasaran maka resiko yang ditanggung pun akan semakin tinggi.

Lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran di daerah penelitian yaitu pedagang pengumpul dan pedagang besar. Dari hasil penelitian di Kelurahan Dermo, Kecamatan Bangil, Kabupaten Pasuruan terdapat tiga saluran pemasaran melati, yaitu :

- 1 : Petani - Pasar (Bangil)
- 2 : Petani - Pedagang Pengumpul- Pasar (Surabaya)
- 3 : Petani - Pedagang Pengumpul -Pedagang Besar - Pasar (Bali)

Tabel 12. Efisiensi Marjin Pemasaran Melati Menurut Saluran Pemasaran

Saluran	1	2	3
EP melati	9.05	1.89	0.90

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut

1. Pada usahatani bunga melati dengan skala lahan luas lebih efisien dibandingkan dengan skala lahan sempit. R/C rasio sebesar 1,40 untuk usahatani lahan skala luas dan 1,29 untuk usahatani lahan skala sempit, artinya usahatani ini telah efisien dan menguntungkan, karena kedua skala lahan usahatani mempunyai nilai R/C rasio >1. Dengan pendapatan sebesar Rp 14.552.658,00/ha/musim tanam untuk petani lahan skala luas dan Rp 9.786.361,00/ha/musim tanam untuk petani lahan skala sempit.
2. Melalui analisis marjin pemasaran diketahui bahwa saluran pemasaran I, II, III berturut-turut sebesar Rp. 12.500,00 ; Rp. 5.000,00; Rp. 15.000,00. Sedangkan saluran pemasaran yang efisien berdasarkan perhitungan efisiensi marjin pemasaran adalah saluran pemasaran I dan II, dengan nilai berturut-turut sebesar 9,05 dan 1,89.
3. Melalui pendekatan analisis efisiensi harga didapatkan hasil bahwa fungsi transportasi tidak efisien karena selisih harga antara lembaga pemasaran lebih besar dibandingkan dengan biaya transportasi. Sebaliknya fungsi *handling* yang meliputi pengepakan yang dilakukan oleh lembaga pemasaran efisien, dikarenakan selisih harga antara melati yang mengaiami proses *handling* dengan yang tidak, lebih kecil daripada biaya *handling*. Sedangkan ditinjau melalui pendekatan analisis efisiensi operasional, fungsi transportasi yang diukur dengan pendekatan efisiensi operasional dinyatakan tidak efisien. Berdasarkan penjelasan mengenai fungsi-fungsi pemasaran melati pada lembaga pemasaran yang diukur dengan menggunakan pendekatan efisiensi harga dan operasional dinyatakan tidak efisien. Hal ini dikarenakan fungsi transportasi dan tidak efisien.

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan tersebut, maka dapat diberikan beberapa saran berikut :

1. Para petani melakukan pencatatan terhadap biaya, penerimaan dan penulapatan usahatani, agar dapat dijadikan pedoman dalam usahatani selanjutnya.
2. Pemerintah dan dinas terkait seperti dinas pertanian supaya memberikan pembinaan tentang budidaya melati yang lebih tepat agar hasil produksi yang dihasilkan lebih tinggi meskipun dengan keterbatasan modal dan luas lahan.

3. Petani diharapkan lebih aktif dalam kegiatan kelompok tani sehingga usahatani yang dijalankan akan lebih terarah, sehingga petani memiliki posisi tawar yang lebih tinggi dalam pasar atau penentuan harga output.
4. Disarankan bagi petani supaya langsung menjual hasil panennya ke pasar Bangil, karena keuntungan yang diperoleh lebih besar dibandingkan melalui pedagang pengumpul.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, Ratya. 2004. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Papyrus. Surabaya.
- Arikunto, Suharsimi. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Bayoo, 2007. *Melati, Minyak Bunga Melati Mempunyai Prospek Yang Cerah*. Sistem Informasi Manajemen Pembangunan Di Pedesaan, BAPPENAS. Jakarta.
- Erawati, Santi. 2003. *Analisis Usahatani Dan Efisiensi Pemasaran Sedap Malam Di Kecamatan Rembang*. Skripsi S1. Jurusan Sosial Ekonomi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang.
- Kusumo, Surachmat, Sjaifullah, dan Toto Sutarter. 1998. *Melati*. Balai Penelitian Tanaman Hias. Jakarta.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia Press. Jakarta.
- _____. 1987. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya*. Rajawali Pers. Jakarta.
- Swastha, Basu dan Irawan. 1981. *Manajemen Pemasaran Moderen*. YKPN Press. Yogyakarta.