



**ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN KOPI (*Coffea sp*)**  
**(Studi kasus: Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari,**  
**Kabupaten Pasuruan)**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**TARISA DAFFA MAULIDIA**

**219.01.0.32054**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**

**FAKULTAS PERTANIAN**

**UNIVERSITAS ISLAM MALANG**  
**MALANG**

**2023**

## RINGKASAN

**Tarisa Daffa Maulidia (219.010.32.054) ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN KOPI (Studi Kasus Di Dusun Kucur, Desa Sumberejo Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan)**

**Dosen Pembimbing:**

**Ir. H. M. Noerhadi Sudjoni, MBA., MP. 2. Ir. Sri Hindarti, M.Si**

Kopi (*Coffea sp*) merupakan salah satu komoditas unggulan yang dikembangkan di Indonesia karena masuk dalam kategori komoditas penting dalam pertumbuhan ekonomi khususnya di Jawa Timur. Setiap tahunnya konsumsi kopi mengalami peningkatan dikarenakan jumlah penduduk yang meningkat, taraf kehidupan masyarakat yang meningkat, dan jumlah peminat kopi yang sangat meningkat drastis. Komoditas kopi banyak dicari dan dikonsumsi baik sebagai minuman, bahan campuran makanan, produk perawatan tubuh, dan juga sebagai alat perawatan rumah.

Kopi Robusta merupakan salah satu komoditas unggulan di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan. Permintaan pasar yang tinggi pada kopi membuat para petani di Desa Sumberejo membuat banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat sehingga menimbulkan biaya pemasaran yang tinggi. Adanya dugaan tidak meratanya *share* antar lembaga pemasaran yang berdampak pada efisiensi pemasaran kopi di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan.

Penelitian ini dilakukan di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan selama 1 bulan terhitung pada bulan November 2023 sampai dengan bulan Desember. Pemilihan lokasi penelitian ini ditentukan secara sengaja (*purposive*) dengan dasar pertimbangan di desa tersebut merupakan daerah dengan produksi kopi Robusta terbaik. Pengambilan sampel dari 250 populasi dilakukan menggunakan teknik *simple* random sampling sebanyak 30 responden. Sedangkan pedagang tengkulak dan pedagang besar pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *snowball sampling*, yaitu pengambilan sampel berdasarkan informasi yang diperoleh dari petani, kemudian dari petani tersebut diperoleh informasi calon responden pemasaran yang pertama, selanjutnya dari responden pemasaran pertama diperoleh informasi calon responden yang kedua dan seterusnya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa saluran pemasaran kopi di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan terdapat dua saluran antara lain saluran pemasaran I yang terdiri dari Petani → Pedagang Besar → Konsumen. Saluran pemasaran II Petani → Pedagang Tengkulak → Pedagang Besar → Konsumen. Dari kedua saluran pemasaran yang ada ternyata saluran pemasaran yang lebih efisien adalah saluran pemasaran I. Hal ini ditunjukkan oleh Farmer's share sebesar 88,04% yang diterima oleh petani. Dengan margin pemasaran sebesar Rp. 6.125/ kg. Hal ini dikarenakan pada saluran I memiliki aluran pemasaran yang pendek dan hanya sampai pada konsumen luar kota maupun luar provinsi. Pada saluran pemasaran II farmer's Share sebesar 91,23% yang diterima oleh petani. Dengan margin pemasaran Rp. 8.000/ kg. Hal ini dikarenakan pada saluran II memiliki alur pemasaran yang lebih banyak dibandingkan pada saluran I. Saluran pemasaran I lebih menguntungkan petani karena langsung menjual ke Pedagang Besar. Hasil analisis efisiensi



pemasaran di dapatkan bahwa dalam integritas pasar saluran I terdapat berpengaruh yang dimana antara petani dan pedagang besar akan tetapi pada saluran II tidak terdapat pengaruh antara harga di tingkat petani dan ditingkat konsumen. Dari hasil analisis elastisitas transmisi harga didapatkan bahwa saluran pemasaran ini menggunakan sistem pasar Monopsoni.

Saran perlunya adanya kebijakan pemerintah terhadap regulasi subsidi pupuk untuk petani sehingga tercukupinya kebutuhan pupuk di Dusun Kucur Desa Sumberejo Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan yang dapat mempengaruhi naik turunnya harga kopi.



## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kopi (*Coffea sp*) merupakan salah satu komoditas unggulan yang dikembangkan di Indonesia karena masuk dalam kategori komoditas penting dalam pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur. Setiap tahunnya konsumsi kopi mengalami peningkatan dikarenakan jumlah penduduk yang meningkat, taraf kehidupan masyarakat yang meningkat, dan jumlah peminat kopi yang sangat meningkat drastis. Komoditas kopi banyak dicari dan dikonsumsi baik sebagai minuman, bahan campuran makanan, produk perawatan tubuh, dan juga sebagai alat perawatan rumah.

Indonesia dikenal sebagai salah satu produsen penghasil kopi terbesar di dunia. Berdasarkan laporan *Statistik Indonesia 2023* dari Badan Pusat Statistik (BPS), produksi kopi Indonesia mencapai 794,8 ribu ton pada tahun 2022, meningkat sekitar 1,1% dibanding tahun sebelumnya. Sepuluh Provinsi sentra penghasil kopi tertinggi di Indonesia pada tahun 2022 diantaranya adalah Sumatra Selatan menjadi provinsi penghasil kopi terbesar, yakni 212,4 ribu ton atau 26,72% dari total produksi kopi nasional. Selanjutnya ada kota Lampung dengan produksi kopi 124,5 ribu ton, Sumatra Utara 87 ribu ton, dan Aceh 75,3 ribu ton, Bengkulu 60,1 ribu ton, Jawa Timur 45,8 ribu ton, Sulawesi Selatan 29,4 ribu ton, Jawa Tengah 26,9 ribu ton, Nusa Tenggara Timur 26,6 ribu ton, Jambi 19,5 ribu ton.

Di Jawa Timur yang merupakan daerah sentra penghasil kopi antara lain Malang, Banyuwangi, Jember, Bondowoso, Lumajang, Pasuruan. Banyak penyebab lemahnya kondisi pertanian di negara Indonesia antara lain adalah faktor internal dan eksternal. Diantara faktor internal adalah dikarenakan sistemnya masih dalam skala kecil, modal yang terbatas, penggunaan yang masih tradisional dan sederhana, sangat dipengaruhi oleh musim, wilayah pasarnya lokal, keadaan di pasar komoditi pertanian yang terdapat gap yang sangat mencolok yaitu terdapat kecurangan oleh pedagang-pedagang besar yang mengeksploitasi harga terhadap petani-petani yang kecil. Faktor eksternal yaitu, lahan pertanian yang kian menyusut akibat pembukaan lahan untuk perumahan, cuaca yang tidak menentu mengakibatkan gagal panen, pembekalan dan penyuluhan serta memberikan pengetahuan tentang pertanian, serta PBB harus dipangkas.

Untuk mengatasi dan mengentaskan petani dari kemiskinan, maka diperlukan sebuah model penyelesaian, yaitu dengan model pemberdayaan ekonomi petani dari hulu ke hilir. Industri hulu merupakan industri yang hanya mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi. Industri ini sifatnya hanya menyediakan bahan baku untuk kegiatan industri yang lain. Sedangkan industri hilir merupakan industri yang mengolah barang setengah jadi menjadi barang jadi sehingga barang yang dihasilkan dapat langsung dipakai atau dinikmati oleh konsumen. Dengan adanya proses yang berkesinambungan dari industri hulu ke hilir maka, para petani bisa meningkatkan nilai tambah dari produk yang dihasilkan. Dengan pengelolaan administrasi dan keuangan berbasis koperasi yang dikelola oleh para petani, maka diharapkan para petani bisa menjadi mandiri secara ekonomi dan tingkat kemiskinan para petani bisa direduksi .

Perlu mendapat penekanan bahwa pengembangan teknologi di sektor agribisnis perlu ditingkatkan. Kelemahan pertanian di Indonesia adalah tidak menguasai sektor usahanya. Petani selama ini cuma mengurus kebun, memupuk dan panen. Setelah itu menjualnya dalam bentuk biji kopi asli. Padahal keuntungan terbesar itu pada saat dalam bentuk kemasan atau bubuk. Seharusnya ada pengelolaan dan penggilingan biji kopi yang modern, sebaiknya ada pengerjaan setelah panen, pengeringan, digiling, dan dikemas serta diberi merk lebih baik. Mereka harus menjualnya dilain kota dan provinsi, serta penjualan bisa dilakukan secara online melalui media social yang sudah marak saat ini. Selain sistem pertanian dan pengembangan teknologi yang kurang memprihatinkan, tidak adanya dukungan dari pemerintah terkait dengan skim pembiayaan pun menjadi salah satu faktor penghambat kesejahteraan petani. Dari kebijakan politik anggaran pun harusnya berpijak pada sektor pertanian termasuk pengembangan industrinya.

Keberhasilan kegiatan usahatani termasuk dalam kegiatan usahatani kopi tidak saja ditentukan dengan tingginya angka produksi kopi kukur yang dihasilkan, namun sangat ditentukan pula oleh aspek pemasaran produk, karena peningkatan produksi kopi kukur tidak akan efektif bagi peningkatan pendapatan dan kesejahteraan petani dan masyarakat jika tidak diimbangi oleh sistem pemasaran,

Pemasaran kopi kukur mempunyai pengaruh terhadap pendapatan petani karena terkait tingkat harga yang diterima petani. Pemasaran yang tidak efisien,

rantai pemasaran yang terlalu panjang, sarana dan prasarana transportasi yang kurang memadai, sistem kelembagaan pemasaran yang tidak sehat merupakan masalah-masalah pemasaran yang pada umumnya berpengaruh terhadap tingkat harga yang diterima petani. Kopi Robusta merupakan salah satu komoditas unggulan di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan. Permintaan pasar yang tinggi pada kopi membuat para petani di Desa Sumberejo membuat banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat sehingga menimbulkan biaya pemasaran yang tinggi. Adanya dugaan tidak meratanya *share* antar lembaga pemasaran yang berdampak pada efisiensi pemasaran kopi di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan.

Berdasarkan uraian di atas terdapat pernyataan yang kontradiksi antara teori dan kenyataan yaitu, mengenai saluran pemasaran kopi. Penelitian ini mengacu pada faktor hasil usaha tani dan mengkaji lebih detail saluran pemasaran di desa Kucur kecamatan Purwosari, Pasuruan. Maka permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah *margin, share*, pada usaha tani kopi di desa Kucur Kecamatan Purwosari Pasuruan. Sehingga penelitian ini mengambil judul “ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN KOPI (*Coffea sp*) (Studi kasus: Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan)”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Atas dasar latar belakang, maka disusun rumusan masalah secara spesifik sebagai berikut:

1. Bagaimana saluran pemasaran kopi dan fungsi- fungsi pemasaran kopi di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan?
2. Berapakah biaya, keuntungan, margin, bagian hasil petani kopi pada masing-masing saluran pemasaran?
3. Apakah pemasaran kopi di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan efisien?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Atas dasar rumusan masalah, maka disusun tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui saluran pemasaran dan fungsi- fungsi pemasaran kopi di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan.
2. Untuk mengetahui biaya, keuntungan, margin, dan bagian hasil petani kopi pada masing-masing saluran pemasaran.
3. Untuk mengetahui efisiensi saluran pemasaran kopi di Dusun Kucur, Desa Sumberejo, Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan.

### 1.4 Batasan Masalah

Pada penelitian tersebut adanya batasan masalah agar pembahasan terarah yaitu:

1. Pemasaran kopi dari tingkat produsen hingga konsumen.
2. Selisih harga yang didapatkan dari pemasaran kopi.
3. Penelitian ini dikhususkan pada komoditas kopi jenis Robusta.
4. Responden atau sampel dalam penelitian adalah petani kopi di Desa Kucur, Kecamatan Purwosari, Pasuruan.

### 1.5 Manfaat dan *output* penelitian

#### 1.5.1 Manfaat penelitian

##### a. Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi berupa pengetahuan dalam ilmu pertanian khususnya agribisnis dan dapat dijadikan sebagai referensi oleh peneliti dalam melakukan penelitian selanjutnya.

##### b. Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap kegiatan usahatani kopi, termasuk di dalamnya adalah para petani kopi yang dapat memperhatikan saluran pemasaran untuk mendapatkan hasil yang optimal.

##### c. Kebijakan

- Penelitian ini dapat menjadi sumber informasi ilmiah dan acuan untuk penelitian yang lebih lanjut dan lebih mendalam.

- Bagi pedagang, dapat membantu pedagang menghitung pendapatan dan pemasaran sehingga petani usahatani kopi dapat meningkatkan kembali pendapatannya.

### 1.5.2 Output penelitian

Output penelitian ini berupa artikel ilmiah yang akan diterbitkan pada jurnal ilmiah Jurnal Of Agriculture Socio-Economics (JASE) alamat URL <http://riset.unisma.ac.id/index.php/JASE>



## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka dapat di simpulkan bahwa:

1. Saluran pemasaran kopi di Dusun Kucur Desa Sumberejo Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan terdapat dua saluran yaitu:
  - a. Saluran pemasaran I Petani → Pedagang Besar → Konsumen.
  - b. Saluran pemasaran II Petani → Pedagang Tengkulak → Pedagang Besar → Konsumen.
2. Pada saluran pemasaran I memiliki total biaya pemasaran Rp. 75/kg, margin pemasaran Rp. 6.158/kg dan keuntungan pemasaran Rp. 6.083/kg, dengan distribusi margin 1,21%, *Share* 88,04% dan efisiensi margin pada saluran I 11,96%. Pada saluran pemasaran II besarnya total biaya pemasaran Rp. 95/kg, margin pemasaran Rp. 4.000/kg dan keuntungan pemasaran Rp. 3.905/kg, dengan distribusi margin 1,8%, *Share* 91,23% dan efisiensi margin pada saluran II 16,11%. Saluran pemasaran I lebih menguntungkan petani karena alur pemasarannya lebih pendek.
3. Hasil analisis efisiensi pemasaran di dusun Kucur desa Sumberejo kabupaten Pasuruan belum efisien karena dipengaruhi adanya perubahan harga ditingkat konsumen lebih tinggi dibandingkan perubahan harga ditingkat petani. Dari hasil analisis elastisitas transmisi harga didapatkan bahwa saluran pemasaran ini menggunakan sistem pasar Monopsoni.

### 5.2 Saran

1. Perlunya adanya kebijakan pemerintah terhadap regulasi subsidi pupuk untuk petani sehingga tercukupinya kebutuhan pupuk di Dusun Kucur Desa Sumberejo Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan yang dapat mempengaruhi naik turunnya harga kopi.
2. Dalam meningkatkan harga jual kopi petani juga harus meningkatkan kualitas kopi, semakin bagus kualitas kopi maka harga jualnya akan tinggi sebaliknya kualitas kopi yang kurang bagus maka harga jual kopi akan rendah.

3. Untuk meminimalkan monopsoni perlu mencari pasar baru misalnya; café, swalayan, hotel, industri. Sehingga, harga kopi ditingkat petani di Dusun Kucur Desa Sumberejo Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan menjadi lebih tinggi.



## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (1986). *Sediaan Galenik*.  
[http://perpusstfmuhcrb.ac.id//index.php?p=show\\_detail&id=6042](http://perpusstfmuhcrb.ac.id//index.php?p=show_detail&id=6042)
- Ariwibowo, A. (2013). Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi dan Beras di Kecamatan Pati Kabupaten Pati. *Economics Development Analysis Journal*, 2(2), 1–9. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>
- Darus, D. (2018). Analisis Pemasaran Padi Sawah Di Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu. *Jurnal Agribisnis*, 20(1), 1–10. <https://doi.org/10.31849/agr.v20i1.1492>
- Dewi Haryani. (2013). Kajian Analisis Margin Pemasaran Dan Integrasi Pasar Gabah / Beras. *Buletin IKATAN*, 3(December), 56–69.
- Endang, T., & Soliha, E. (2015). *Manajemen pemasaran : tinjauan teoritis serta riset pemasaran*. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1065176>
- Gunawan Sumodiningrat, B. S., & Mohammad, M. (1999). *Kemiskinan : teori, fakta dan kebijakan* (Ahmad Ridw). <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20238168>
- Hanafiah, & Saefuddin. (1983). *Tata niaga hasil perikanan*.
- Hanafie, R. (2010). *pengantar ekonomi pertanian* (R. Fiva (ed.); 1st ed.). 2010.
- Handayani, R. (2020). *Metodologi Penelitian Sosial*. Trussmedia Grafika: Yogyakarta.
- Hendra Saputra. (2021). Analisis Kelayakan Mesin Combine Harvester dari Aspek Teknis, Finansial dan Sosial Budaya pada Usaha Tani Padi di Kabupaten Tulang Bawang, Provinsi Lampung. *Analisis Kelayakan Mesin Combine Harvester Dari Aspek Teknis, Finansial Dan Sosial Budaya Pada Usaha Tani Padi Di Kabupaten Tulang Bawang, Provinsi Lampung*, 87(12), 947–947. <https://doi.org/10.2493/jjspe.87.947>
- Ika, R. (2019). Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Dan Elastisitas Transmisi Harga Pada Komoditas Jambu Biji Merah Dari Desa Bulukerto, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu. *Faculty of Agriculture and Animal Husbandry , Department of Agribusiness*. <https://eprints.umm.ac.id/56528/>
- Ilham, F., Laya, N. K., Daud, D., & Nursali, F. (2019). *JU-ke ( Jurnal Ketahanan Pangan )*. 3(2), 8–14. <http://riset.unisma.ac.id/index.php/JU-ke/article/view/7296/5865>
- Kotler, P., Molan, B., & Keller, K. L. (2007). *Manajemen pemasaran* (12th ed.). [pId=41228&pRegionCode=UKWMS&pClientId=710](http://pId=41228&pRegionCode=UKWMS&pClientId=710)

- Lekatompessy, D. C., Turukay, M., & Parera, W. B. (2018). Analisis Pemasaran Bawang Merah (*Allium Ascalonicum L.*) Di Dusun Taeno Negeri Rumah Tiga Kecamatan Teluk Ambon Kota Ambon. *Agrilan: Jurnal Agribisnis Kepulauan*, 5(3), 262. <https://doi.org/10.30598/agrilan.v5i3.325>
- Mantiri, R. I. K. A., Rotinsulu, D. C., & Murni, S. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Padi Sawah Di Kecamatan Dumoga. *Jurnal Pembangunan Ekonomi Dan Keuangan Daerah*, 18(1). <https://doi.org/10.35794/jpekd.10766.18.1.2016>
- Mursid, M. (1997). *Manajemen pemasaran*.
- Nurfauziah, S. A. (2015). *Hubungan Peta Mental Dengan Keterampilan Geografis Mahasiswa Departemen Pendidikan Geografi Universitas Pendidikan Indonesia*.
- Pamungkas, S. B. (2013). *Analisis Rantai Distribusi Komoditas Ikan Tangkap Perikanan Laut Di Kota Tegal*. 2(2).
- Paramba, F., Umbu, E., Retang, K., Saragih, E. C., Studi, P., Universitas, A., Wira, K., & Sumba, W. (2022). *Lewa Kabupaten Sumba Timur Analysis Of Rice Marketing In Kambuhapang Village , Lewa District , East Sumba Regency*. 24(3), 1192–1204.
- Pertanian, J. E. (2022). *Analisis Efisiensi Pemasaran Gabah Di Desa Randuharjo Kecamatan Pungging Kabupaten Mojokerto*. 6, 840–848.
- Putria, A. D. E. (2022). *Analisis saluran pemasaran padi di kecamatan kaway xvi kabupaten aceh barat*.
- Ramadhani, S. (2017). Pengaruh Faktor-faktor Produksi Padi Terhadap Peningkatan Pendapatan Petani di Kecamatan Turikale Kabupaten Maros. *Skripsi*, 12.
- Saleh, L. (2020). Analisis Pemasaran Padi Sawah Di Kecamatan Wawotobi Kabupaten Konawe. *JAS (Jurnal Agri Sains)*, 4(2), 140. <https://doi.org/10.36355/jas.v4i2.425>
- Sari, E. M., Hasyim, A. I., & Situmorang, S. (2019). Analisis Efisiensi Pemasaran Gabah Dan Nilai Tambah Beras Di Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 7(1), 6. <https://doi.org/10.23960/jiia.v7i1.6-13>
- Sarwono. (2006). *Metode penelitian kuantitatif & kualitatif*. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=707703>
- Soekartawi. (1993a). *Prinsip dasar ekonomi pertanian: teori dan aplikasi / Soekartawi (3rd ed.)*.
- Soekartawi. (1993b). *Prinsip dasar manajemen pemasaran hasil-hasil pertanian*.
- Sofjan Assauri. (2007). *Manajemen pemasaran: dasar, konsep & strategi*.

<https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1154665>

Sudaryono. (2014). *Budaya & Perilaku Organisasi* (1st ed.).  
[http://catalogue.ubharajaya.ac.id/slims/index.php?p=show\\_detail&id=37135  
&keywords=](http://catalogue.ubharajaya.ac.id/slims/index.php?p=show_detail&id=37135&keywords=)

Sudiyono, A. (2002). *PEMASARAN PERTANIAN*.  
[http://opac.lib.unlam.ac.id/id/opac/detail.php?q1=658&q2=ARM&q3=P&q4  
=979-3021-12-8](http://opac.lib.unlam.ac.id/id/opac/detail.php?q1=658&q2=ARM&q3=P&q4=979-3021-12-8)

Sugiyono. (2001). *Metode Penelitian Bisnis*.  
[http://kin.perpusnas.go.id/DisplayData.aspx?pId=104135&pRegionCode=U  
NTAR&pClientId=650](http://kin.perpusnas.go.id/DisplayData.aspx?pId=104135&pRegionCode=UNNTAR&pClientId=650)

Supranto, Nanda. (2011). *Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran: Untuk  
Memenangkan Persaingan Bisnis*.  
[http://digilib.stiewidyagamalumajang.ac.id/index.php?p=show\\_detail&id=1  
2691](http://digilib.stiewidyagamalumajang.ac.id/index.php?p=show_detail&id=12691)

Tjiptono, Fandy, Chandra, G. (2012). *Pemasaran Staregik* (2nd ed., p. 488).

Tjiptono, F., & Diana, A. (2020). *Pemasaran* (1st ed.). [https://opac.ut.ac.id/detail-  
opac?id=40067](https://opac.ut.ac.id/detail-opac?id=40067)

