

PENGARUH HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN LELE JUMBO DI KECAMATAN PANDRAH KABUPATEN BIREUEN

Asrida

Dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Almuslim

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan lele jumbo di kecamatan pandrah Kabupaten Bireuen. Penjualan terhadap lele jumbo mengalami kenaikan, walaupun terjadi kenaikan harga namun permintaan dari konsumen untuk bulan-bulan tertentu terjadi peningkatan. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa penjualan lele jumbo pada tahun 2014 sebanyak 631 kg dan tahun 2015 sebanyak 667 kg. Naik turunnya penjualan lele jumbo di pengaruhi oleh tingginya selera masyarakat terhadap lele jumbo yang ditawarkan.. Selain itu juga dipengaruhi oleh tingkat pendapatan masyarakat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara harga dengan volume penjualan lele jumbo di kecamatan pandrah Kabupaten Bireuen. Uji keberartian atau signifikansi koefisien model regresi (b), yakni dengan menguji statistik-t, yang bermakna apakah koefisien yang menyatakan adanya pengaruh X terhadap Y terbukti secara data statistik. Jika nilai mutlak dari t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} untuk signifikansi tertentu ($\alpha = 5\%$), maka H_0 ditolak, yang menyatakan ada pengaruh antara variabel X (Harga) terhadap variabel Y (Volume). Dari pengujian Hipotesis dengan Uji t ditemukan nilai t_{hitung} 5,677 dan nilai t_{tabel} 1,714 dengan taraf kesalahan ($\alpha = 0,05$). Ini berarti nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ (5,677 > 1,714). Dengan demikian hipotesis yang diajukan ($H_a: t_{hitung} > t_{tabel}$) diterima dan menolak dan Hipotesis ($H_0: t_{hitung} < t_{tabel}$) yaitu: terdapat pengaruh antara Harga terhadap Volume Penjualan lele jumbo.

Kata Kunci: Pengaruh Harga dan Volume Penjualan Lele

PENDAHULUAN

Lele jumbo merupakan salah satu produk makanan yang sangat diminati oleh masyarakat, karena memiliki nilai gizi yang sangat tinggi. Untuk meningkatkan volume penjualan, Lele jumbo perlu menetapkan harga jual yang dapat di jangkau oleh masyarakat sehingga kegiatan perdagangan lele jumbo dapat ditingkatkan.

Secara nasional usaha perdagangan diarahkan untuk menempatkan pasar-pasar yang strategis, melihat lokasi penjualan yang tepat, meraih konsumen yang lebih banyak serta memberikan pelayanan yang baik guna mencapai target penjualan sebagaimana yang diharapkan. Karena dengan usaha melihat pasar yang strategis merupakan suatu peluang untuk meraih konsumen yang lebih baik guna meminati produk yang dipasarkan.

Upaya untuk meningkatkan volume penjualan sesuai dengan target maka perlu dipikirkan kebijakan harga, Untuk itu, kebijaksanaan penetapan harga perlu disesuaikan, agar konsumen mampu

menjangkau. Beberapa kombinasi unsur-unsur tersebut yang dirancang untuk mengidentifikasi barang-barang yang ditawarkan kepada konsumen, mempermudah konsumen untuk mengidentifikasi produk dagangan yang dibeli, apabila produk yang dipasarkan tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka usaha dagang tidak mampu merangkul konsumen yang banyak.

Harga adalah suatu nilai barang yang ditetapkan, pada dasarnya harga keseimbangan atau harga pasar terbentuk dari hasil interaksi yang wajar antara pembeli dan penjual. Harga adalah merupakan variabel yang dapat dikendalikan dan menentukan diterima tidaknya suatu barang yang dipasarkan kepada masyarakat. Harga semata-mata tergantung pada kebijaksanaan produsen, tetapi tentu saja dengan mempertimbangkan beberapa hal. Murah atau mahal harga suatu barang sangat relatif sifatnya, sehingga antara produsen dengan pedagang perlu menyesuaikan harga pasar yang layak.

Di Kabupaten Bireuen, yang salah satunya produser Lele Jumbo adalah pemasaran di kecamatan pandrah. Produser melakukan penyesuaian harga jual agar dapat menjangkau kemampuan masyarakat dalam membeli Lele Jumbo untuk di konsumsikan. Peningkatan volume penjualan dapat dilakukan dengan memperluas ruang lingkup kegiatan usaha (jenis usaha) serta menambah modal kerja, membina kelompok usaha menjadi usaha yang mandiri dan kuat dalam mempermodal serta meningkatkan pengelolaan usaha agar terus berkembang melalui penggunaan tenaga kerja yang terampil. Usaha dapat dikembangkan dengan pemenuhan modal kerja, ketepatan dalam penggunaan modal kerja diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan usaha sesuai dengan yang diharapkan sehingga upaya peningkatan pendapatan pengusaha dapat terwujud dengan optimal.

Permasalahan yang sering muncul diwilayah pemasaran Lele Jumbo adalah dalam menetapkan harga. Apabila harga ditingkatkan guna mendapatkan keuntungan yang maksimal, maka masyarakat akan mengurangi konsumsi produk tersebut dan menggantikannya dengan konsumsi produk yang lain. Dengan demikian produser akan kehilangan konsumen, kehilangan konsumen yang berakibat menurunnya volume penjualan. Namun jika Produser memberlakukan harga rendah, dikhawatirkan pengeluaran biaya pemasaran tinggi, di samping modal yang dikeluarkan sangat besar sehingga usaha untuk meningkatkan pendapatan tidak tercapai.

METODE PENELITIAN



Definisi dan Operasional Variabel

Untuk lebih jelasnya pembahasan skripsi ini, maka variabel penelitian dapat dijelaskan sebagai berikut:

Metode yang Digunakan

Penelitian ini merupakan penelitian survey yaitu mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan data sekunder suatu objek (Perusahaan Perdagangan), yang digunakan untuk keperluan menyusun suatu karya ilmiah dan kemudian menganalisa faktor-faktor yang berhubungan dengan pokok-pokok permasalahan sehingga akan terdapat suatu kebenaran data-data yang diperoleh.

Jenis penelitian ini adalah penelitian analitik, dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kuantitatif yaitu bertujuan untuk mencari pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat.

Tempat dan Jadwal Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Kecamatan Pandrah Kabupaten Bireuen yaitu produser pemasaran Lele Jumbo Kecamatan Pandrah, Kabupaten Bireuen.

Desain Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mencari pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah Harga (X) sedangkan variabel terikat adalah volume penjualan (Y).

Subjek penelitian ini adalah tentang harga yang ditetapkan oleh Produser Lele Jumbo, sedangkan objek penelitian adalah Produser Lele Jumbo di Kecamatan Pandrah Kabupaten Bireuen. Sehingga dapat digambarkan desain penelitian sebagai berikut:

No.	Variabel	Definisi variabel	Sumber data	Scala Pengukuran
1	Volume Penjualan (Y)	Volume penjualan adalah hasil penjualan yang ter-capai. Suatu penerimaan dari aktivitas atau usaha yang dilakukan pedagang, baik perseorangan mau-pun kelompok guna memperoleh tingkat penerimaan yang dihitung dalam kg. (Supranto, 2004:71)	Sekunder	Interval (Angka)
2	Harga (X)	Harga adalah suatu nilai barang yang ditetapkan, pada dasarnya harga keseimbangan atau harga pasar terbentuk dari hasil interaksi yang wajar antara pembeli dan penjual, dihitung dalam rupiah. (Supardjo, 2004:119)	Sekunder	Interval (Angka)

Sumber dan Cara Pengumpulan Data

Sumber Data

Sumber data adalah data skunder, yang diperoleh selama beberapa tahun pengamatan di Produser Lele Jumbo yang dijadikan objek penelitian.

Cara Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data sebagaimana yang diperlukan, maka dilakukan serangkaian penelitian dengan cara:

a. Observasi

Penulis akan melakukan pengamatan atau observasi langsung pada objek penelitian yaitu dengan mengamati dan melihat kegiatan penjualan Lele Jumbo di Kecamatan Pandrah Kabupaten Bireun.

b. Interveiw (Wawancara)

Untuk mendapatkan keterangan lebih lanjut tentang penjualan dan harga, maka dilakukan Tanya jawab langsung dengan Produser dan beberapa orang tenaga pemasaran pada Lokasi penjualan Lele jumbo di Kecamatan Pandrah Kabupaten Bireun.

Rancangan Analisis dan Uji Hipotesis

Data-data yang telah terkumpul selanjutnya dianalisis guna mengetahui pengaruh harga terhadap volume penjualan digunakan rumus regresi sederhana Hartono, (2004:140).

Analisis regresi digunakan untuk membahas tentang hubungan antara satu buah variabel tak bebas (Y) dengan satu atau lebih variabel bebas (X), terutama untuk menelusuri hubungan yang modelnya belum dapat diketahui dengan sempurna. Jika terdapat satu variabel bebas (X) terhadap satu variabel tak bebas (Y), maka disebut regresi linier sederhana, sedangkan jika ada beberapa variabel bebas (X1, X2, . . ., Xk) maka model regresinya disebut regresi linier berganda (multiple).

Salah satu model regresi yang sering dipakai oleh para peneliti adalah model regresi linier sederhana, untuk menentukan hubungan fungsional antar X dan Y, seperti hubungan harga dengan hasil penjualan. Sehingga bentuk modelnya adalah:

$$Y = a + b X$$

Dimana :
 Y= Volume penjualan
 X= Harga
 a= Konstant
 b= Koefisien

Analisis data dengan model regresi diatas, dilakukan dengan menggunakan tingkat kepercayaan (*confidence level*) 95 % atau taraf nyata ($\alpha = 5 \%$), dengan bantuan software SPSS versi 16.

Uji hipotesis ini yang di lakukan adalah membuktikan bahwa ada pengaruh faktor harga (X) terhadap Volume Penjualan (Y) dengan hipotesis berikut:

Ho : b = 0, tidak ada pengaruh harga dan volume penjualan

H1 : $b \neq 0$, terdapat pengaruh harga dan volume penjualan

Uji statistik dilakukan terhadap:

- Kesesuaian Model regresi linier: $Y = a + b X$, yang bermakna bahwa apakah hubungan harga (X) dan volume (Y) mengikuti model linier atau tidak sesuai. Hal ini dilakukan dengan uji statistic-F, dengan tingkat signifikansi 5%.
- Uji keberartian atau signifikansi koefisien model regresi (b), yakni dengan menguji statistik-t, yang bermakna apakah koefisien yang menyatakan adanya pengaruh X terhadap Y terbukti secara data statistik. Jika nilai mutlak dari t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{table} untuk signifikansi tertentu ($\alpha = 5\%$), maka H_0 ditolak, yang menyatakan ada pengaruh antara variabel X (Harga) terhadap variabel Y (Volume).

Syarat menggunakan metode analisis dengan regresi adalah, adanya jaminan data pengamatan berdistribusi normal. Untuk uji kenormalan data digunakan pendekatan kurva normal. Kesemuanya ini dihitung dengan bantuan program *Statistic product social solution* (SPSS).

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kecamatan Pandrah adalah Kecamatan yang bernaung dalam Kabupaten Bireuen. Secara astronomis Kecamatan Pandrah terletak antara $96^0 40$ BT – $96^0 50$ BT dan $05^0 10$ LU – $05^0 25$. (Monografi Kecamatan Pandrah Kabupaten Bireuen, 2010). Secara geografis Kecamatan Pandrah ini dikelilingi oleh kecamatan lainnya yang ada di dalam kabupaten Bireuen. Adapun batas-batas Kecamatan pandrah sebagai berikut:

- Sebelah Barat berbatasan dengan kecamatan Samalanga.
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Jeunieb

Di Kecamatan Pandrah terdapat 69 desa, dan 128 Dusun, sedangkan luas wilayah Kecamatan Pandrah adalah 11.6984

ha. (Monografi Kecamatan Pandrah Kabupaten, 2015).

Produser Lele Jumbo merupakan salah satu produser berkedudukan di pandrah Kabupaten Bireuen, Produser Lele Jumbo ini mampu memberikan pelayanan yang tinggi terhadap konsumen, dan menyediakan tingkat harga yang dapat menarik minat konsumen diberbagai tingkatan. Lokasi penjualan sangat strategis yaitu dilintasan jalan Banda Aceh-Medan merupakan salah satu faktor pendorong peningkatan kemajuan usaha penjualan Pemasaran Lele Jumbo di Kabupaten Bireuen dikarenakan masyarakat lebih mudah untuk mendapatkan informasi.

Tabel 1. Tren Volume Penjualan Lele Jumbo

Bulan	kg Penjualan/Tahun	
	2014	2015
Januari	51	60
Februari	55	30
Maret	65	46
April	50	64
Mei	78	63
Juni	80	57
Juli	33	84
Agustus	63	59
September	15	53
Oktober	36	73
November	63	47
Desember	52	31
Total Penjualan	631	667

Sumber: Produser penjualan

Berdasarkan dari tabel tersebut diatas maka dapat diketahui bahwa penjualan Lele Jumbo 2014 sebanyak 631 kg dan tahun 2015 sebanyak 667 kg. Bulan Januari 2014 sebanyak 51kg dan pada bulan januari 2015 sebanyak 60 kg yang berarti mengalami peningkatan penjualan sebanyak 9 kg, bulan Februari 2014 sebanyak 55 kg dan pada bulan Februari 2015 sebanyak 30 kg ini berarti mengalami penurunan penjualan sebanyak 25 kg, bulan Maret 2014 sebanyak 65 Kgt dan bulan Maret 2015 sebanyak 46 kg yang berate mengalami penurunan penjualan sebanyak 19 kg.

Pada bulan April 2014 sebanyak 50 kg dan bulan April 2015 sebanyak 64 kg, ini berarti mengalami peningkatan penjualan sebanyak 14 kg, bulan Mei 2014 sebanyak

78 kg dan bulan Mei 2015 sebanyak 63 kg ini berarti mengalami penurunan penjualan sebanyak 15 kgt, bulan Juni 2014 sebanyak 80 kg dan bulan Juni 2015 sebanyak 57 kg ini berarti mengalami penurunan penjualan sebanyak 23 kg, bulan Juli 2014 sebanyak 33 kg dan Bulan Juli 2015 sebanyak 84 kg ini berarti mengalami peningkatan penjualan sebanyak 51 kgt, bulan Agustus 2014 sebanyak 63 kg dan Bulan Agustus 2015 sebanyak 59 kg ini berarti mengalami penurunan penjualan sebanyak 4 kg. Untuk bulan September 2014 sebanyak 5 kg dan Bulan September 2015 sebanyak 53 kg ini berarti mengalami peningkatan penjualan sebanyak 48 kg, bulan Oktober 2014 sebanyak 36 kg dan Bulan Oktober 2015 sebanyak 73 kg ini berarti mengalami peningkatan penjualan sebanyak 37 kg, bulan November 2014 sebanyak 63 kg dan bulan November 2015 sebanyak 47 kg ini berarti mengalami penurunan penjualan sebanyak 16 unit, bulan Desember 2014 sebanyak 52 kg dan bulan Desember 2015 sebanyak 31kg ini berarti mengalami penurunan penjualan sebanyak 21 kg.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa naik turunnya penjualan Lele Jumbo dipengaruhi oleh tingginya selera masyarakat terhadap kualitas produk ditawarkan. Selain itu juga dipengaruhi oleh tingkat pendapatan yang diterima oleh masyarakat.

Pengaruh Harga terhadap Volume Penjualan Lele Jumbo

Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel bebas yaitu Harga (X), sedangkan variabel terikat adalah penjualan Lele Jumbo (Y). Data dari variabel tersebut diatas selanjutnya dilakukan perhitungan dan menggunakan persamaan regresi linier sederhana. Berikut disajikan ringkasan analisis yang menguji kelinieran dan keberartian persamaan regresi harga terhadap penjualan Lele Jumbo di Kecamatan Pandrah Kabupaten Bireuen.

Hasil analisis dijabarkan sebagai berikut:

Data Penelitian

Untuk mencoba menganalisis pengaruh penetapan harga jual Lele Jumbo cara rata-rata persentase dengan naik turunnya volume penjualan, data dilakukan verifikasi dan validasi terlebih dahulu. Dimana penetapan harga (X) dinyatakan dalam bentuk nilai perubahan antar waktu (dalam bulan). Sedangkan volume penjualan adalah banyaknya Lele Jumbo yang terjual dalam bulan bersangkutan. Data disajikan dalam tabel 1. berikut;

Tabel 1. Perubahan Harga Lele Jumbo Volume penjualan pada 2014 dan 2015.

No	Bulan / Tahun	Variabel Pengamatan	
		Perubahan harga (%)	Volume (kg)
1.	Januari 2014	-	51
2.	Februari 2014	1.50	55
3.	Maret 2014	-4.15	65
4.	April 2014	3.52	50
5.	Mei 2014	-6.15	78
6.	Juni 2014	-2.25	80
7.	Juli 2014	5.25	33
8.	Agustus 2014	-1.50	63
9.	September 2014	5.50	15
10.	Oktober 2014	0.00	36
11.	November 2014	-3.15	63
12.	Desember 2014	2.00	52
13.	Januari 2015	-4.15	60
14.	Februari 2015	3.85	30
15.	Maret 2015	-2.18	46
16.	April 2015	-5.85	64
17.	Mei 2015	0.00	63
18.	Juni 2015	-3.25	57
19.	Juli 2015	-8.95	84
20.	Agustus 2015	3.25	59
21.	September 2015	5.00	53
22.	Oktober 2015	-1.58	73
23.	November 2015	3.12	47
24.	Desember 2015	7.65	31

Rata-rata per tahun Naik : 10.2%

Sumber: Produser Lele Jumbo

Uji Kenormalan data Penelitian

Dengan pendekatan korva normal, dilakukan uji kenormalan data dengan program SPSS.

Dari gambar 4.1 diatas, terlihat bahwa plot data residual variabel X dan Y mengikuti bentuk garis lurus di sepanjang garis kenormalan, sehingga dapat diyakinkan dengan signifikansi 5%, data dianggap mengikuti distribusi normal. Jadi syarat kenormalan data dalam menggunakan analisis regresi dalam penelitian ini dicapai.

Analisis Regresi, Penaksiran Model dan Uji Model Regresi

- a. Dalam analisis regresi yang akan membuat model hubungan antar variabel penelitian dan dugaan adanya pengaruh satu variabel dengan variabel lain, perlu di definisikan jenis data dan variabel.

Dari hal tersebut kemudian dilakukan pengolahan data, untuk membuktikan model regresi liner dapat digunakan dengan nilai uji-F. Hasil Uji Model regresi antar vaiabel yang di bentuk dalam struktural hubungan kausal.

Berdasarkan hasil yang ditunjukkan dalam table 4.4 diatas, bahwa model regresi liner dapat digunakan, yakni dengan alasan: Statistik-Uji $F = 32,230$ dinyatakan signifikan di bawah 5% (Tertulis sig: 0.000). Ini artinya model $Y = a + b X$ dapat menjawab pengaruh variabel Harga (X) terhadap Volume penjualan (Y).

- b. Kemudian dilakukan taksiran dan uji statistik koefisien model regresi.

Berdasarkan hasil yang ditunjukkan dalam tabel 4.5 diatas, bahwa taksiran

koefisien model regresi liner dihasilkan dalam bentuk persamaan:

$$Y = 54,314 - 3,089 X$$

Koefisien $b = -3,089$ dalam model diatas, dinyatakan signifikans secara statistic, karena hasil statistic uji-t= $-5,677$ dinyatakan signifikans dibawah taraf uji 5% (Tampak dalam kolom ke-6 tabel 4.5, nilai Sig = 0.000).

Atau secara perbandingan manual, uji keberartian koefisien regresi dinyatakan sebagai berikut:

Statistik uji - t = $-5,677$, harga mutlak $t_{hitung} : |t| = 5,677$

Statistik $t_{tabel} (\alpha = 0,05, n=23) = 1,714$

Jadi $t_{hitung} > t_{tabel}$; artinya koefisien b dalam model regresi signifikan.

Arti Hasil Analisis Regresi

Berdasarkan model regresi $Y = 54,314 - 3,089 X$, maka memiliki makna bahwa:

- Jika harga Lele jumbo (X) terjadi perubahan harga yang meningkat atau naik 1%, maka akan berimbas menurunkan volume penjualan sebesar sekitar 3 kg.
- Sebaliknya, jika penentuan harga yang diberlakukan pada Lele Jumbo secara rata-rata diturunkan sebesar 1 % dari waktu sebelumnya, maka volume penjualan akan meningkat sebesar 3 kg
- Fenomena diatas, sesuai dengan teori ekonomi pasar, yakni jika harga naik, volume penjualan menurun, dan jika harga turun akan berdampak naiknya volume atau jumlah barang yang terjual.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka didapat kesimpulan sebagai berikut :

- Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara harga dengan volume penjualan Lele Jumbo Di kecamatan Pandrah Kabupaten Bireuen.
- Kesesuaian Model regresi liner: $Y = a + b X$, yang bermakna bahwa apakah hubungan harga (X) dan

volume (Y) mengikuti model linier atau tidak sesuai. Hal ini dilakukan dengan uji statistic-F, dengan tingkat signifikansi 5%.

- Uji keberartian atau signifikansi koefisien model regresi (b), yakni dengan menguji statistik-t, yang bermakna apakah koefisien yang menyatakan adanya pengaruh X terhadap Y terbukti secara data statistik. Jika nilai mutlak dari t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} untuk signifikansi tertentu ($\alpha = 5\%$), maka H_0 ditolak, yang menyatakan ada pengaruh antara variabel X (Harga) terhadap variabel Y (Volume).
- Dari pengujian Hipotesis dengan Uji t ditemukan nilai $t_{hitung} 5,677$ dan nilai $t_{tabel} 1,714$ dengan taraf kesalahan ($\alpha = 0,05$). Ini berarti nilai $t_{hitung} > t_{tabel} (5,677 > 1,714)$. Dengan demikian hipotesis yang diajukan ($H_a: t_{hitung} > t_{tabel}$) diterima dan menolak Hipotesis ($H_0: t_{hitung} < t_{tabel}$) yaitu: terdapat pengaruh antara Harga terhadap Volume Penjualan Lele Jumbo.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat diberikan beberapa saran yang kemungkinan dapat digunakan untuk memperbaiki tingkat penjualan terhadap Lele Jumbodi Kecamatan Pandrah Kabupaten Bireuen yaitu:

- Produser Lele Jumbo didalam melakukan penetapan harganya agar dapat menyesuaikan dengan situasi dan kondisi konsumen sehingga target penjualan Lele Jumbo dapat terealisasi.
- Produser Lele Jumbo meminimalkan sedikit dari keuntungan yang didapat dari hasil penjualan Lele Jumbo.
- Pihak penjual dapat menjual lele jumbo sedikit lebih murah dari harga saat ini. Dengan catatan tidak menjual di bawah modal yang mereka keluarkan Agar kemampuan daya beli konsumen

terhadap Lele Jumbo dapat meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, (2005). *Prosedur Penelitian dan Penulisan Karya Tulis Ilmiah*, Jakarta, Rineka Cipta.
- Deperindagkop, (2009). *Laporan Tahunan, Profil Pedagang di Kabupaten Bireuen*.
- Hadinur, (2007), *Ilmu menjual dan Strategi Peluang Pasar*, Jakarta, Gramedia Grafika
- Hartono, (2004), *Metode Penelitian*, Jakarta, Erlangga.
- Kadin, (2004). *Laporan Hasil Survei Tahunan*. Jawa Timur, Kamar Dagang dan Nasional.
- Marsumi, (2005), *Pedagang dan Strategi Policy*, Jakarta, Rineka Cipta.
- Muhammad, Teguh, (2005). *Metodologi Penelitian Ekonomi, Teori dan Aplikasi*, Jakarta, Raja Grafindo Persada.
- Soekirno, (2002), *Ekonomi Mikro*, Edisi Ketiga, Yogyakarta Balai Penerbit LPFE, Universitas Gadjah Mada.
- Tjiptono, Fandy, (2005), *Strategi Bisnis*, Yogyakarta, Andi Offset.