

## PENGARUH HARGA KOPI TERHADAP PENDAPATAN PETANI PADA DISTRIBUTOR AL-AZAAM DI KECAMATAN SUNGAI ARE KABUPATEN OKU SELATAN

Yopi Yunsepa, Yuniarti Anwar, Evan Triyudi

<sup>1,2,3</sup> Program Studi Manajemen STIE Dwi Sakti Baturaja

[yopizulhanapi@gmail.com](mailto:yopizulhanapi@gmail.com), [yuniartianwarsemsi@gmail.com](mailto:yuniartianwarsemsi@gmail.com), [triyudievan@gmail.com](mailto:triyudievan@gmail.com)

### Abstract

*This study entitled The Effect of Coffee Prices on Farmers' Income in Al-Azaam Distributors in Sungai Are District, South OKU Regency. With the formulation of the problem of how the effect of coffee prices on farmers' income at Al-Azaam distributors in Sungai Are District, OKU Regency South. The research method uses descriptive methods, data collection techniques using interviews, observation, questionnaires, review documentation and literature study. The sampling technique used is saturated sample technique with qualitative data analysis techniques and quantitative data analysis with the research model in the form of simple linear regression analysis, correlation coefficient analysis, determination coefficient analysis and hypothesis testing. Based on the results of research conducted on the effect of coffee prices on farmers' income with the help of questionnaire data, the results show that coffee prices affect the income of farmers at Al-Azaam Distributors in Sungai Are District, South OKU Regency.*

**Keywords:** Price, income, marketing strategy.

### Abstrak


Penelitian ini berjudul Pengaruh Harga Kopi Terhadap Pendapatan Petani Pada Distributor Al-Azaam di Kecamatan Sungai Are, Kabupaten OKU Selatan. Dengan Perumusan masalah bagaimana pengaruh harga kopi terhadap pendapatan petani pada distributor Al-Azaam di Kecamatan Sungai Are Kabupaten OKU Selatan. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif, teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, kuesioner, dokumentasi review dan studi pustaka. adapun teknik penarikan sampel yang digunakan adalah teknik sampel jenuh dengan teknik analisis data kualitatif dan analisis data kuantitatif dengan model penelitian berupa analisis regresi linier sederhana, analisis koefisien korelasi, analisis koefisien determinasi serta pengujian hipotesis. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh harga kopi terhadap pendapatan petani dengan bantuan data kuesioner didapatkan hasil menunjukkan bahwa harga kopi berpengaruh terhadap pendapatan petani Pada Distributor Al-Azaam di Kecamatan Sungai Are, Kabupaten OKU Selatan.

**Kata Kunci :** Harga, pendapatan, strategi pemasaran.

### PENDAHULUAN

Di era globalisasi saat ini sektor perdagangan mengalami perkembangan yang sangat pesat terutama dalam bisnis perindustrian. Hal ini terlihat dari semakin berkembangnya distributor-distributor yang membeli serta menyalurkan kembali barang dagangannya.

Persaingan bisnis menuntut perusahaan harus mampu bersikap dan bertindak cepat dan tepat dalam menghadapi persaingan di lingkungan bisnis yang bergerak sangat dinamis dan penuh dengan ketidakpastian (Pujadi, 2010: 275).



Daya tarik produk tidak dapat dilepaskan dari harga seperti uang, waktu, aktivitas kognitif, upaya perilaku, nilai, penetapan harga dan kualitas produk seperti kinerja (*Peter dan Armstrong, 2000:221*). Harga akan cenderung menjelaskan kualitas produk barang tersebut.

Harga memiliki peranan penting dalam memasarkan ataupun membeli suatu produk, dalam proses penetapan harga sebaiknya dilakukan sesuai dengan tujuan perusahaan. Penetapan harga yang dilakukan perusahaan distributor berdasarkan banyak pertimbangan. Harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki, menggunakan suatu produk atau jasa (*KOTLER, 2008:345*).


Loyalitas pelanggan menjadi hal yang sangat penting bagi perusahaan. Untuk tetap mempertahankan posisinya dalam persaingan, harga yang sesuai diharapkan mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan sehingga pelanggan menjadi loyal dan setia. Menurut *Tjiptono (2011:481)*, loyalitas adalah perilaku pembelian ulang semata mata menyangkut pembelian merk tertentu yang sama secara berulang kali.

Harga maupun loyalitas pelanggan juga berlaku pada sektor pertanian, karena sektor pertanian juga merupakan faktor yang sangat penting perannya dalam perekonomian di sebagian negara-negara yang sedang berkembang. Hal tersebut bisa kita lihat jelas dari peranan sektor pertanian dalam menampung penduduk serta memberikan kesempatan kerja kepada penduduk.

Pertanian perlu mendapat perhatian yang lebih baik karena pada sektor pertanian juga mampu menghasilkan surplus. Hal ini terjadi bila produktivitas diperbesar sehingga menghasilkan pendapatan petani yang lebih tinggi dan memungkinkan untuk menabung dan mendapatkan modal. Peningkatan taraf hidup petani diperoleh dengan cara meningkatkan pendapatannya. Salah satu komoditas pertanian di Indonesia adalah pertanian kopi yang hasil produksinya masih menjadi bahan minuman yang banyak digemari hingga ke manca negara. Indonesia merupakan negara penghasil kopi terbesar kedua dunia setelah Brazil.

Perkebunan adalah subsektor pertanian utama di Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan, dimana komoditas kopi sebagai produk utamanya. Pada tahun 2017, luas panen kopi mencapai 70.799 ha dengan produksi mencapai 48.522,75 ton (data BPS 2018 Kabupaten OKU Selatan dalam angka).

Kecamatan Sungai Are Kabupaten OKU Selatan merupakan salah satu Kecamatan hasil pemekaran yang dibentuk berdasarkan Peraturan Daerah (Perda) No.14 tahun 2007 tentang pembentukan Kecamatan. Kecamatan Sungai Are merupakan salah satu daerah pemekaran dari Kecamatan Pulau Beringin. Kecamatan Sungai Are terdiri dari 9 Desa, serta merupakan daerah



pertanian dan perkebunan, yang sebagian besar penduduknya bermata pencarian sebagai petani. Sentra pertanian kopi di Kecamatan Sungai Are pada tahun 2016 dengan luas perkebunan 16.061 (Ha), dengan hasil produksi 24.091,5 (Ton) pertahun, rata-rata produksi (Ton/Ha) 1,5. (data BPS Sungai Are dalam angka 2017, sumber : Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten OKU Selatan)".

Distributor Al-Azaam di Kecamatan Sungai Are, Kabupaten OKU Selatan, adalah distributor yang membeli dan menyalurkan kembali hasil bumi dari sektor pertanian. Kopi merupakan sektor pertanian utama karena mayoritas penduduk di Kecamatan Sungai Are bermata pencaharian sebagai petani kopi. Hasil yang di produksi akan di jual pada distributor dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan.

Harga yang di tawarkan pada distibutor Al-Azaam kepada petani dalam membeli hasil panen diharapkan mampu menumbuhkan loyalitas pelanggan, namun kenyataannya hal tersebut tidak berbanding lurus dengan kenyataan yang ada dilapangan, masih banyak petani yang mengeluhkan soal harga. Padahal harga pembelian hasil panen kopi yang stabil dapat menunjang pendapatan petani.


Petani di Kecamatan Sungai Are menginginkan harga kopi di kisaran 23.000 rupiah per kilogramnya agar biaya perawatan selama menunggu musim panen memiliki keseimbangan, namun kenyataannya harga kopi masih berada di kisaran 18.000 rupiah per kilogramnya dan jauh dari harapan petani. Adanyan keluhan terhadap harga pada Distributor Al-Azaam di Kecamatan Sungai Are Kabupaten OKU Selatan, sehingga berdampak pada penurunan pendapatan petani.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Harga

Harga (*price*) adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa (Philip,2008:345). Menurut Basu (2005:185), harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Menurut Tjiptono (2005:122), harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya termasuk barang dan jasa lainnya yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau pengguna suatu barang dan jasa.



Berdasarkan beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa harga merupakan keseluruhan nilai suatu barang maupun jasa yang diberikan dalam bentuk uang. Selain itu Harga adalah segala sesuatu atau nilai yang ditetapkan bagi “sesuatu”. Dalam proses penetapan harga sebaiknya dilakukan sesuai dengan tujuan perusahaan dan pemasaran. Penetapan harga dilakukan perusahaan berdasarkan banyak pertimbangan. Jika konsumen menerima tawaran berarti harga tersebut sudah tepat. Jika mereka menolak biasanya harga akan cepat diganti atau bila perlu produk bisa ditarik dari pasar.

Kondisi persaingan yang semakin ketat tujuan mencari laba maksimal dalam praktisnya akan sulit dicapai. Oleh karena itu, manajemen memerlukan tujuan-tujuan dalam perusahaan menetapkan harga.

Menurut Tjiptono (2012:152), terdapat lima tujuan untuk penetapan harga yaitu sebagai berikut :

**a. Tujuan Berorientasi Pada Laba**

Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba paling tinggi, tujuan ini dikenal dengan istilah maksimal laba.

**b. Tujuan Berorientasi Pada Volume**

Selain tujuan berorientasi pada laba, ada pula perusahaan yang menetapkan harganya berdasarkan tujuan yang berorientasi pada volume tertentu atau yang bisa dikenal dengan istilah *volume pricing objectives*.

**c. Tujuan Berorientasi Pada Citra**

Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menetapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestesius.

**d. Tujuan Stabilisasi Harga**

Pada pasar yang konsumennya sangat sensitif terhadap harga, bila suatu perusahaan menurunkan harganya, maka para pesaingnya harus menurunkan harga mereka.

**e. Tujuan-Tujuan Lainnya**

Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas konsumen, mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah.

## Indikator Harga

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:52), didalam variabel harga ada beberapa unsur kegiatan utama harga yang meliputi daftar harga, diskon, potongan harga, dan periode pembayaran. Kemudian adapun pendapat tentang indikator harga menurut Mursid (2012:83-84), sebagai berikut :

- a. Harga yang kompetitif yaitu harga yang ditawarkan lebih kompetitif dari pesaing.
- b. Kesesuaian harga dengan harga pasar yaitu harga yang ditawarkan sesuai dengan harga pasar.
- c. Kesesuaian harga dengan kualitas produk yaitu harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk.
- d. Angsuran yaitu pembayaran yang bisa diangsur sampai jangka waktu tertentu

## Pendapatan

Dalam sebuah bisnis, pendapatan merupakan jumlah uang yang didapat atau diterima oleh perusahaan dari suatu aktivitasnya, hampir semua dari penjualan produk ataupun jasa kepada pelanggan. Untuk investor, pendapatan tidak seberapa penting dibanding dengan keuntungan yang merupakan jumlah dari uang yang telah diterima setelah dikurangi pengeluaran.

Menurut Theodorus (2000:152), pendapatan secara umum di definisikan sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan merupakan darah kehidupan dari perusahaan. Begitu pentingnya sangat sulit untuk mendefinisikan sebuah pendapatan sebagai unsur akuntansi pada diri sendiri.

Dalam pertumbuhan suatu pendapatan adalah indikator yang penting dari penerimaan pasar dari sebuah produk dan jasa perusahaan tersebut.

Pertumbuhan pendapatan yang secara konsisten, serta pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual kepada publik lewat saham untuk menarik investor.

## Jenis – Jenis Pendapatan

### a. Pendapatan Operasi

Pendapatan operasi didapatkan dari dua sumber yakni:

#### 1) Penjualan kotor

Penjualan kotor merupakan penjualan sebagaimana yang telah tercantum pada faktur atau jumlah awal pembebanan sebelum dikurangi penjualan return serta potongan penjualan.

## 2) Penjualan bersih

Penjualan bersih merupakan penjualan yang didapat dari penjualan kotor serta dikurangi return penjualan dan ditambah potongan penjualan lainnya.

### **Pendapatan Non Operasi**

Pendapatan non operasi didapatkan dari dua sumber yakni :

#### 1) Pendapatan sewa

Pendapatan sewa merupakan sebuah pendapatan yang didapatkan perusahaan sebab sudah menyewakan aktivitya untuk perusahaan lain.

#### 2) Pendapatan bunga

Pendapatan bunga merupakan suatu pendapatan yang didapat atau diterima sebab telah meminjamkan uangnya kepada pihak lainnya.

### **Proses pendapatan**

Terdapat dua konsep yang erat hubungannya dengan proses pendapatan, yakni konsep proses pembentukan pendapatan (EARNING PROCESS) dan proses realisasi pendapatan (REALIZATION PROCESS).

#### **a. Proses pembentukan pendapatan (EARNINGS PROCESS)**

Proses pembentukan pendapatan (EARNING PROCESS) adalah suatu konsep tentang terjadinya pendapatan. Konsep ini berdasarkan pada asumsi bahwa semua kegiatan operasi yang diperlukan dalam rangka mencapai hasil akan selalu memberikan kontribusi terhadap hasil akhir pendapatan berdasarkan perbandingan biaya yang terjadi sebelum perusahaan tersebut melakukan kegiatan produksi. Kegiatan operasi yang dimaksud dalam pengertian di atas adalah kegiatan yang meliputi semua tahap kegiatan produksi, pemasaran, maupun pengumpulan piutang.

#### **b. Proses realisasi pendapatan (REALIZATION PROCESS)**

Proses realisasi pendapatan (REALIZATION PROCESS) adalah proses pendapatan yang terhimpun atau terbentuk sesudah produk selesai dikerjakan dan terjual atas kontrak penjualan. Proses realisasi pendapatan (REALIZATION PROCESS) dimulai sejak tahap terakhir kegiatan produksi yaitu pada saat barang atau jasa dikirimkan atau diserahkan kepada pelanggan. Jika kontrak penjualan mendahului produksi barang atau jasa, maka pendapatan belum dapat dikatakan terjadi karena belum terjadi proses penghimpunan pendapatan.

### Indikator Pendapatan

Menurut Bramastuti (2009:48) indikator pendapatan ada 4 yaitu sebagai berikut:

- a. Penghasilan yang diterima perbulan
- b. Pekerjaan
- c. Anggaran biaya
- d. Beban yang ditanggung

### Hubungan Harga Dengan Pendapatan

Menurut Basu (2005:185), harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Menurut Theodurus (2000:152), pendapatan secara umum di definisikan sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan merupakan darah kehidupan dari perusahaan. Begitu pentingnya sangat sulit untuk mendefinisikan sebuah pendapatan sebagai unsur akuntansi pada diri sendiri.

Harga berpengaruh terhadap pendapatan menurut Crisdandi (2015:22), menyatakan bahwa harga jual berpengaruh positif terhadap pendapatan. Di karenakan jika harga jual suatu produk naik maka pendapatan juga akan naik, harga jual produk akan menambah pendapatan usaha, secara teori semakin tinggi harga jual semakin tinggi pendapatan. Perusahaan berupaya menentukan harga yang akan memaksimalkan nilai perusahaan. Harga yang di tentukan untuk sebuah produk akan akan mempengaruhi pendapatan perusahaan dan pada akhir keuntungannya.

### Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran terdiri dari :

1. Strategi inti, yaitu strategi paling penting yang harus diterapkan oleh semua bisnis dengan memanfaatkan bauran pemasaran melalui penerapan STP (*segmentation, targeting and positioning*).
2. Strategi dasar, setelah memposisikan produknya dalam penerapan strategi inti perusahaan dapat menerapkan strategi dasar. Strategi dasar dapat dilakukan melalui strategi kepemimpinan harga, strategi diferensiasi, strategi fokus dan satu strategi untuk kalah.

3. Posisi strategi, akibat penerapan strategi inti dan strategi dasar, perusahaan akan sampai kepada posisi persaingan strategis atau posisi strategis tertentu yang dikelompokkan menjadi pemimpin pasar, penantang pasar dan perelung pasar.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Distributor Al-Azaam, Jl. Raya Simpang Ujanmas, Kecamatan Sungai Are, Kabupaten OKU Selatan. Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Arikunto (2010:161), data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari responden. Data ini diperoleh melalui wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder adalah data yang diambil dalam rangka melengkapi data primer (Arikunto, 2010:162). Data ini bersumber dari dokumen-dokumen, berupa peraturan-peraturan, keputusan-keputusan, arsip-arsip, buku referensi dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian.

Teknik analisis data menggunakan analisis data kualitatif dan analisis data kuantitatif. Menurut Sunyoto (2012:146), analisis kualitatif dilakukan dengan mengelompokkan responden ke dalam kelompok tertentu dengan berdasarkan karakteristik responden yang telah ditetapkan ke dalam tabel dan perhitungan persentase. Karakteristik responden yang diteliti meliputi jenis kelamin, tingkat pendidikan dan usia. Sedangkan analisis kuantitatif menurut Sugiyono (2010:426), teknik analisis data kuantitatif yaitu diarahkan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan, karena datanya kuantitatif, maka teknik analisis data menggunakan metode statistik yang sudah tersedia. Analisis data kuantitatif menggunakan model antara lain analisis regresi linear sederhana adalah pengukuran pengaruh antara dua variabel yang melibatkan satu variabel bebas (X) dan satu variabel terikat (Y). Untuk mengetahui pengaruh harga kopi (X) terhadap pendapatan petani (Y) pada Distributor Al – Azaam di Kecamatan Sungai Are Kabupaten OKU Selatan

Analisis korelasi linear sederhana adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui kuat atau tidaknya hubungan antara variabel bebas (harga) dengan variabel terikat (Pendapatan). Selanjutnya menggunakan analisis koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk menyatakan besar kecilnya sumbangan variabel X (harga) terhadap variabel Y (pendapatan).

Melengkapi analisis data digunakan pengujian hipotesis dengan Uji t. Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian diperoleh dari analisis regresi linear sederhana yang digunakan untuk pengukuran pengaruh harga kopi (X) terhadap pendapatan petani (Y) pada Distributor Al – Azaam di Kecamatan Sungai Are Kabupaten OKU Selatan yang beralamat di Jl. Raya Simpang Ujanmas, Kecamatan Sungai Are Kabupaten OKU Selatan dengan menggunakan program analisis statistika *SPSS 16.0 for windows* sebagai berikut:

sebagai berikut:

**Tabel 1. Regresi Linear Sederhana**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized		Standardized	T	Sig.	
	Coefficients		Coefficients			
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	3.490	2.008		1.738	.089
	Harga	.452	.126	.460	3.588	.001

Sumber : Hasil Perhitungsn SPSS, 2019.

Dari tabel 1, persamaan regresi linear sederhana yang di peroleh adalah

$$Y = 3,490 + 0,452X$$

- Konstanta bernilai 3.490 dengan kata lain jika harga (X) tidak berubah maka pendapatan petani (Y) sebesar 3.490.
- Koefisien regresi harga kopi (X) bernilai 0,452 yang berarti bahwa apabila harga kopi (X) mengalami peningkatan maka pendapatan petani (Y) juga akan mengalami peningkatan sebesar 0,452.

**Tabel. 2 Analisis Koefisien Korelasi Sederhana**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.460 <sup>a</sup>	.211	.195	2.293

Sumber : Hasil Perhitungan SPSS, 2019

Berdasarkan tabel 2, diperoleh nilai r sebesar 0,460 ini menunjukkan bahwa hubungan antara harga kopi (X) dan pendapatanpetani (Y) terhitung sedang karena berada pada koefisien interval 0,40 – 0,599

**Tabel 3. Analisis Koefisien Determinasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.460 <sup>a</sup>	.211	.195	2.293

Sumber : Hasil Perhitungan SPSS, 2019

Dari tabel. 3 dapat di lihat bahwa koefisien determinas (R square) yang di hasilkan sebesar 0,211 atau 21,1 % menunjukkan bahwa besarnya kontribusi harga kopi terhadap pendapatan petani sebesar 21,1 %, sedangkan 78,9 % sisanya di pengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak di teliti.

Melengkapi analisis digunakan pengujian hipotesis yang dapat dilihat pada tabel. 4 sebagai berikut :

**Tabel 4. Hasil Uji t**

Model	T hitung	T table	keputusan
Constant	1,738	2,01174	Ho di terima
Harga	3,588	2,01174	Ho ditolak

Berdasarkan pengolahan data, hasil t hitung yang diperoleh adalah sebesar 3,588 sedangkan t tabel sebesar 2,01174, hal ini berarti t hitung lebih besar dari t tabel yaitu t hitung =3,588 > ttabel =2,01174. Berdasarkan data tersebut dapat di simpulkan bahwa Ho ditolak dan Ha diterima, artinya ada pengaruh harga kopi terhadap pendapatan petani pada distributor Al-Azaam di Kecamatan Sungai Are, Kabupaten OKU Selatan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa dari hasil persamaan regresi linear sederhana  $Y = 3,490 + 0,452X$  yang berarti bahwa apabila harga kopi (X) mengalami peningkatan maka pendapatan petani (Y) juga akan mengalami peningkatan sebesar 0,452.

Berdasarkan hasil pengolahan data, diperoleh nilai korelasi (r) sebesar 0,460 ini menunjukkan bahwa hubungan antara harga dan pendapatan terhitung sedang karena berada pada interval koefisien 0,40 – 0,599. Koefisien determinasi (R square) yang di hasilkan sebesar 0,211 atau 21,1 % menunjukkan bahwa besarnya kontribusi harga kopi terhadap pendapatan

petani sebesar 21,1 %, sedangkan 78,9 % sisanya di pengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini.

Pada penguji hipotesis hasil pengolahan data, diperoleh hasil thitung sebesar 3,588 sedangkan ttabel sebesar 2,01174 hal ini berarti thitung lebih dari ttabel yaitu thitung = 3,588 > ttabel = 2,01174. Berdasarkan data tersebut dapat di simpulkan bahwa  $H_0$  di tolak dan  $H_a$  diterima, artinya ada pengaruh harga kopi terhadap pendapatan petani pada distributor Al-Azaam di Kecamatan Sungai Are, Kabupaten OKU Selatan.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan dapat diberikan saran yaitu: Distributor Al-Azaam Kecamatan Sungai Are Kabupaten OKU Selatan sebaiknya lebih bijak dalam menentukan harga kopi dikarenakan sangat mempengaruhi pendapatan petani agar loyalitas petani tetap terjaga.

### DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2010. Manajemen Penelitian. PT Rhineka Cipta. Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik Edisi revisi. Rhineka Cipta. Jakarta.
- BPS. Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan. 2018.
- Crisdandi, P. 2015. Pengaruh Biaya Pemeliharaan dan Harga Jual. Jurnal Pendidikan Ekonomi.
- Hasibuan, Melayu S.P. 2003. Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi revisi. Bumi Aksara. Jakarta
- Kotler, Philip. 2008. Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 2. Indeks. Jakarta.
- Muhammad. 2018. Metodologi Penelitian Ekonomi Islam. Rajawali Pers. Jakarta.
- Narbuko, Cholid. 2013. Metode Penelitian. Bumi Aksara. Jakarta.
- Nasir. Muhammad. 1998. Metode Penelitian. Gholia Jakarta.
- Riduan dan Sunarto. 2010. Pengantar Statistik. Erlangga. Bandung.
- Situmorang. 2018. Pengaruh Harga dan Pendapatan Konsumen Terhadap Permintaan Rumah tipe 36 pada PT Aresco Dharma di Medan
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kualitatif. Alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif. Alfabeta. Bandung.
- Sunyoto, Danang. 2013. Metode dan Instrumen Penelitian Ekonomi dan Bisnis CAPS. Yogyakarta.
- Swastha, Basu 2005. Manajemen Pemasaran Modern, Edisi Kedua. Liberty. Yogyakarta.
- Theodorus. M. Tuana Kotta. 2000. Teori Ekonomi. LPFE. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2011. Pemasaran Jasa. Bayu Media. Malang.