

DAFTAR PUSTAKA

- Anggara, M. 2010. Dasar dasar pemasaran edisi ke dua, Raja Grafindo Persada, jakarta
- Antara, M. 2006. Bahan Ajar Metodologi Penelitian Agribisnis. Program Magister Agribisnis Program Sarjana Universitas Udayana, Denpasar
- Antriyandarti, E., & Ani, S. W. (2015). PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI MERAH (*Capsicum annum L*) DI KABUPATEN MAGELANG. *Media Trend*, 10(1), 47–56.
- Asnawi, R. (2017). Peningkatan Produktivitas dan Pendapatan Petani Melalui Penerapan Model Pengelolaan Tanaman Terpadu Padi Sawah di Kabupaten Pesawaran, Lampung. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 14(1). <https://doi.org/10.25181/jppt.v14i1.141>
- Duriat, A.S. 1995. Hasil penelitian cabai merah TA 1993/1994. hlm. 201–305 Dalam Prosiding Seminar dan Evaluasi Hasil Penelitian
- Edward, R., Rumbiak, Y., & Tuhuteru, S. (2024). Analisis saluran dan margin pemasaran cabai rawit (*Capsicum frutescens L.*) lokal Wamena di Kabupaten Jayawijaya Analysis of marketing and margins value of the local cayenne peppers (*Capsicum frutescens*) in Jayawijaya Regency. 14(September), 64–73. <https://doi.org/10.35724/ag.v14i2.6288>
- Fiantika, Wasil M, Jumiyati, Honesti, Wahyuni, Jonata, E. a. (2022). Metodologi Penelitian Kualitatif. In Metodologi Penelitian Kualitatif. In *Rake Sarasini* (Issue Maret). <https://scholar.google.com/citations?user=O-B3eJYAAAAJ&hl=en>
- Gitosudarmo, 2008. *Cabai Rawit, Teknik Budidaya Dan Analisis Usaha Tani Cabai Rawit*, Jakarta.
- Ir. S. Tarigan, MM., M. & W. W. (2007). *Bertanam Cabai Hibrida secara Intensif*. AgroMedia Pustaka.
- Tjiptono Fandy dan Gregorius Chandra. 2012. Service, Quality Satisfaction. Jogjakarta: Andi Offset.
- Kurnia, 2004. *Usaha Tani Cabai Rawit*, Yogyakarta
- Kusandriani, Y. 1996. Pengaruh naungan kasa terhadap hasil beberapa kultivar cabai. *Jurnal Hortikultura* 6(1): 10–16

- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Latumahina, 2021. *Analisis Margin Pemasaran Produk sagu (Studi kasus Bioindustri Sawa) Di Negeri Waraka Kabupaten Maluku tengah*, Fakultas Pertanian, Universitas Patimura.
- Muliyadi, 2010. *Prinsip Pemasaran*. Erlangga, Jakarta.
- Napitupulu, 2006. *Tataniaga peternakan suatu peternakan sistim kordinasi dan pasar barjangka*. IPB Bogor
- Nurdiani. 2014. *Teknik Sampling Snowball*. Vol 5.No.2. Jakarta Barat.
- Pratama, D. et al. (2017) *Teknologi Budidaya Cabai Merah*. Badan Penerbit Universitas Riau.
- Rukmana, R. dan Yuniarsih, Y. 2005. *Penanganan Pasca panen Cabai Merah*. Yogyakarta. Kanisius
- Sagala, Johannes Harve Harwando (2023). *Kecamatan Silimakuta Dalam Angka 2023*. BPS Kabupaten Simalungun. hlm. 4.
- Samsuddin, 2010. *Strategi dan Komponen Teknologi Pengendalian Ulat Grayak Pada Tanaman Kedelai Malang: Balai Penelitian Tanaman Kacang-Kacangan dan Umbi-Umbian*.
- Sembiring, N.N. 2009. *Pengaruh Jenis Bahan Pengemas terhadap Kualitas Produk Cabai Merah (Capsicum annum L.)*. Tesis. Pascasarjana Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Soekartawi, 2002. *Agribisnis Teori Dan Aplikasinya*. Pt Raja Grafindo. Jakarta.
- Soegiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori Dan Implementasi*. Yogyakarta: Andi. 9,63 12,91
- Sumarni, M., & Soeprihanto, J. (2010). *Pengantar Bisnis (dasar-dasar ekonomi perusahaan)* (5th ed.).
- Wicaksana, A., & Rachman, T. (2018). *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 3(1), 10–27. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>
- Widianti, H., Alfian, M., & Sedyu Utami, E. U. (2021). *Manajemen Pemasaran Modern Bagi Usaha Kecil Menengah di Kelurahan Slerok Kota Tegal*.

Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming, 4(2), 277–280. <https://doi.org/10.30591/japhb.v4i2.2810>

Zamili, Z., Septianita, S., & Gribaldi, G. (2023). RANTAI PEMASARAN CABE MERAH (*Capsicum annum* L) DI DESA TUMI JAYA KECAMATAN JAYAPURA KABUPATEN OKU TIMUR. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 10(3), 1850. <https://doi.org/10.25157/jimag.v10i3.10516>

LAMPIRAN

KUISIONER PENELITIAN

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK LOKAL CABAI MERAH

(*Capsicum Annum L*) DI DESA SARIBUDOLOK KECAMATAN

SILIMAKUTA KABUPATEN SIMALUNGUN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian

I. Identitas Responden

- a. Nama Responden :.....
- b. Umur :.....
- c. Jenis Kelamin :.....
- d. Pendidikan :.....
- e. Jumlah Tanggungan :.....
- f. Luas Lahan :.....
- g. Pengalaman Bertani :.....

II. Daftar Pertanyaan Untuk Petani Responden

1. Berapa Kg hasil produksi cabai merah sekali panen?

Jawab

.....

2. Berapa harga 1 kg cabai merah yang bapak/ ibu jual?

Jawab

.....

3. Apakah bapak/ ibu langsung memasarkan cabai merah ke pasar atau ada cara lain?

Jawab

.....

4. Apakah bapak / ibu mendapatkan keuntungan jika menjual langsung ke pedagang pengumpul?

Jawab

.....

5. Apakah bapak / ibu mendapatkan keuntungan jika menjual langsung ke pedagang besar?

Jawab

.....

6. Apakah bapak / ibu mendapatkan keuntungan jika menjual langsung ke pedagang pengecer?

Jawab

.....

7. Dari tiga pedagang tersebut, berapa harga 1 kg cabai merah yang harus dibayarkan oleh setiap pedagang?

1. Pedagang pengumpul? Jawab

.....

...

2. Pedagang besar?

Jawab

.....

3. Pedagang pengecer?

Jawab

.....

8. Biaya- biaya apa saja yang dikeluarkan dalam budidaya cabai merah

No	keterangan	Biaya (Rp)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

III. Identitas Responden

- a. Nama Responden :.....
- b. Umur :.....
- c. Jenis Kelamin :.....
- d. Pendidikan :.....
- e. Jumlah Tanggungan :.....
- f. Luas Lahan :.....
- g. Pengalaman Bertani :.....

IV. Daftar Pertanyaan Untuk Pedagang Pengepul Responden

- 1. Berapa lama anda menjadi pedagang cabai merah?
Jawab
:.....
.....
- 2. Lamanya menampung cabai merah yang akan di jual?
Jawab
:.....
.....
- 3. Darimana anda membeli cabai merah?
Jawab:
:.....
.....

4. Berapa harga beli cabai merah ?

Jawab

.....

.....

5. Berapa harga jual cabai merah ?

jawab

.....

6. Bagaimana cara menentukan harga jual?

Jawab

.....

.....

7. Kemana sajakah pendistribusian cabai merah dilakukan?

Jawab

.....

.....

8. Biaya- biaya pemasaran

No	Keterangan	Biaya (Rp)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

V. Identitas Responden

- a. Nama Responden :.....
- b. Umur :.....
- c. Jenis Kelamin :.....
- d. Pendidikan :.....
- e. Jumlah Tanggungan :.....
- f. Luas Lahan :.....
- g. Pengalaman Bertani :.....

VI. Daftar pertanyaan Untuk Pedagang Besar Responden

1. Berapa lama anda menjadi pedagang cabai merah?

Jawab

:.....
.....

2. Lamanya menampung cabai merah yang akan di jual?

Jawab

:.....
.....

3. Darimana anda membeli cabai merah?

Jawab:

:.....
.....

4. Berapa harga beli cabai merah ?

Jawab

:.....
.....

5. Berapa harga jual cabai merah ?

jawab

.....
.....

6. Bagaimana cara menentukan harga jual?

Jawab

.....
.....

7. Kemana sajakah pendidtribusi cabai merah dilakukan?

Jawab

.....
.....

8. Biaya biaya pemasaran

No	Keterangan	Biaya (Rp)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

VII. Identitas Responden

- a. Nama Responden :.....
- b. Umur :.....
- c. Jenis Kelamin :.....
- d. Pendidikan :.....
- e. Jumlah Tanggungan :.....
- f. Luas Lahan :.....
- g. Pengalaman Bertani :.....

VIII. Daftar Pertanyaan Untuk Pedagang Pengecer responden

1. Berapa lama anda menjadi pedagang cabai merah?

Jawab

:.....
.....

2. Lamanya menampung cabai merah yang akan di jual?

Jawab

:.....
.....

3. Darimana anda membeli cabai merah?

Jawab:

:.....
.....

4. Berapa harga beli cabai merah?

Jawab

:.....
.....

5. Berapa harga jual cabai merah ?

jawab

.....

6. Bagaimana cara menentukan harga jual?

Jawab

.....

.....

7. Kemana sajakah pendistribusian cabai merah dilakukan?

Jawab

.....

.....

8. Biaya- biaya pemasaran

No	Keterangan	Biaya (Rp)
1.		
2.		
3.		
4.		

Lampiran 2 Tabulasi Responden

Petani

no	nama	umur (th)	jenis kelamin	pendidikan terakhir	jumlah anggota keluarga	luas lahan (ha)	pengalaman (th)	hs/luas tanam (kg)	luas psi		keuntungan		luas psi					
									persepsi	produksi besar	persepsi	produksi besar	biaya	hasil	modal	organik	pestisida	irigasi
1	Bungo Puda	33	laki-laki	SMA	5 orang	0,6	25	1.600	20.000	21.000	24.000	2.000.000	6.500.000	100.000.000	15.000.000	8.000.000	18.300.000	800.000
2	Beno Asyara Puda	41	laki-laki	SMA	5 orang	0,5	14	1.800	30.000	35.000	40.000	1.680.000	5.000.000	750.000.000	500.000	18.000.000	12.000.000	1.000.000
3	Enova Lingga	45	laki-laki	SMP	5 orang	0,3	18	3.600	20.000	21.000	23.000	1.500.000	6.500.000	800.000.000	500.000	7.000.000	10.300.000	500.000
4	Enova Surah	52	laki-laki	SMA	4 orang	0,3	17	1.200	20.000	21.000	21.000	1.300.000	5.000.000	750.000.000	600.000	8.000.000	10.300.000	750.000
5	Mfara Sial	41	laki-laki	SMP	6 orang	1	8	3.000	21.000	24.000	25.000	8.000.000	15.000.000	210.000.000	1.000.000	20.000.000	25.300.000	5.000.000
6	Ida Huan Suga	43	laki-laki	SMP	4 orang	0,2	24	6.000	25.000	26.000	27.000	1.400.000	15.000.000	210.000.000	300.000	10.000.000	20.300.000	1.200.000
7	Ida Sina Sudo	33	laki-laki	SMA	5 orang	1	14	9.600	25.000	27.000	27.000	1.750.000	20.000.000	250.000.000	2.500.000	20.000.000	25.300.000	1.000.000
8	Sopano Puda	25	laki-laki	SMA	2 orang	0,5	5	5.000	25.000	26.000	26.000	1.000.000	10.000.000	210.000.000	1.000.000	15.000.000	18.300.000	1.500.000
9	Fosa Widiyop	52	laki-laki	SD	4 orang	1	30	12.000	30.000	31.000	32.000	3.000.000	20.000.000	310.000.000	2.500.000	15.000.000	25.300.000	5.000.000
10	Berto Langa	34	laki-laki	SMA	4 orang	0,5	6	2.000	30.000	32.000	31.000	1.200.000	7.000.000	210.000.000	1.000.000	10.000.000	8.000.000	3.000.000
11	Edon Surah	42	laki-laki	SMA	5 orang	0,4	10	2.400	20.000	25.000	25.000	1.400.000	3.200.000	150.000.000	1.000.000	15.000.000	20.300.000	
12	Ida Suga	35	laki-laki	SMA	4 orang	1	7	8.000	20.000	21.000	21.000	1.500.000	18.000.000	310.000.000	400.000	10.000.000	20.300.000	3.000.000
13	Sawira bangun	38	laki-laki	SMA	3 orang	1	5	5.000	15.000	16.000	17.000	3.000.000	16.000.000	310.000.000	200.000	20.000.000	20.300.000	7.000.000
14	Hana Suga	48	laki-laki	SMA	6 orang	0,6	20	10.000	25.000	27.000	27.000	2.600.000	6.000.000	180.000.000	1.500.000	10.000.000	10.300.000	4.000.000
15	Bano Suga	44	perempuan	SMA	7 orang	1	24	10.000	30.000	32.000	32.000	4.000.000	8.000.000	250.000.000	2.000.000	15.000.000	15.300.000	5.000.000
16	Ida Suga	30	laki-laki	SMA	3 orang	0,6	7	2.000	25.000	26.000	26.000	750.000	2.000.000	400.000.000	300.000	5.000.000	4.000.000	1.000.000
17	Ida Landa	28	laki-laki	PT	2 orang	0,3	4	2.500	23.000	24.000	24.000	1.750.000	5.000.000	800.000.000	600.000	7.000.000	5.000.000	3.000.000
18	Lara Langa	34	perempuan	SMA	3 orang	0,4	10	1.200	21.000	24.000	25.000	500.000	1.500.000	250.000.000	300.000	3.000.000	5.000.000	800.000
19	Ida Langa	30	laki-laki	SMP	2 orang	0,2	5	2.000	20.000	21.000	21.000	750.000	2.000.000	300.000.000	300.000	4.000.000	3.000.000	1.500.000
20	Pasihan Gaur	27	laki-laki	SMA	2 orang	0,4	2	1.000	21.000	25.000	24.000	750.000	2.000.000	300.000.000	500.000	4.000.000	2.000.000	
21	Ida Puda	46	laki-laki	SMA	5 orang	0,6	20	300	20.000	21.000	21.000	2.000.000	6.000.000	110.000.000	1.200.000	10.000.000	15.300.000	2.000.000
22	Ida Suga	41	laki-laki	SMP	3 orang	0,3	20	1.500	20.000	21.000	21.000	1.200.000	4.000.000	600.000.000	1.000.000	8.000.000	10.300.000	1.200.000
23	Ida Landa	25	laki-laki	SMA	2 orang	0,1	1	1.000	25.000	27.000	27.000	500.000	2.500.000	200.000.000	300.000	3.000.000	7.000.000	1.500.000
24	Bena Suga	53	laki-laki	SD	7 orang	0,4	25	3.000	17.000	19.000	18.000	1.500.000	3.500.000	210.000.000	1.500.000	10.000.000	15.300.000	2.000.000
25	Ida Puda Suga	50	laki-laki	SMA	5 orang	1	25	8.000	20.000	21.000	21.000	4.000.000	18.000.000	350.000.000	3.000.000	21.000.000	20.300.000	3.000.000
26	Ida Suga	30	laki-laki	SMA	3 orang	0,3	10	1.000	21.000	24.000	24.000	1.000.000	3.000.000	750.000.000	500.000	6.000.000	5.000.000	1.500.000
27	Ida Landa	32	laki-laki	STM	3 orang	0,2	5	1.000	20.000	21.000	21.000	700.000	2.500.000	300.000.000	250.000	5.000.000	2.000.000	500.000
28	Ida Suga	38	laki-laki	SMA	4 orang	0,7	8	3.000	21.000	21.000	22.000	2.500.000	7.000.000	120.000.000	1.000.000	12.000.000	10.300.000	2.000.000
29	Ida Suga	36	laki-laki	SMA	3 orang	0,2	4	1.500	25.000	26.000	26.000	400.000	2.000.000	300.000.000	250.000	4.500.000	3.000.000	1.250.000
30	Ida Puda	38	laki-laki	PT	4 orang	1	8	9.000	21.000	25.000	25.000	3.000.000	20.000.000	410.000.000	3.000.000	25.000.000	30.300.000	6.000.000
Jumlah		1164				16,14	36	135.900	689.000	742.000	719.000	56.630.000	242.290.000	44.900.000	310.000	347.500.000	35.000.000	650.000
Rata - rata		18,866667				0,538	12,766667	4530	22,367	24,733	24,957	1.887,672	8,073333	1,76567	1,10000	11,41667	11,50000	2,37143

Pedagang Besar

no	nama	umur (Thn)	jenis kelamin	pendidikan	jumlah anggota keluarga	pengalaman (Thn)	lama menampung barang	konsumen	harga beli (Rp)	harga jual (Rp)	cara menentukan harga	pendistribusian	biaya (Rp/kg)				
													kemasan	transportasi	tenaga kerja	porter/bongkar	Total
1	Jalifar Purba Silangit	44	laki-laki	SMA	4 orang	15	2 Hari	Petani	26.000	31.000	Ikut Pasar	Luar Provinsi	1.500	1.700	500	200	3.900
2	Ramlan	49	laki-laki	PT	5 orang	17	2 Hari	petani	25.000	31.000	Ikut Pasar	Luar Provinsi	1.600	1.700	500	200	4.000
3	BPS	52	laki-laki	PT	5 orang	20	2 Hari	Petani	26.000	31.000	Ikut Pasar	Luar Provinsi	1.500	1.700	500	200	3.900
	Rata Rata	48,333333			17,333333				25.667	31.000			1.533	1.700	500	200	3.933

Pedagang Pengepul

NO	nama	umur	jenis kelamin	pendidikan	jumlah anggota keluarga	pengalaman (Thn)	lama menampung barang	konsumen	harga beli (Rp)	harga jual (Rp)	cara menentukan harga	penjualan ke	biaya (Rp/kg)					
													kemasan	transportasi	tenaga kerja	porter/bongkar	Total	
1	Koina Silalahi	32	perempuan	SMA	4	10	1 Hari	Petani	24.000	26.000	Ikut Pasar	Pedagang Pengecer Kabupaten/Luar Kabupaten	300	100	100	50	450	
2	Prima	45	laki-laki	SMA	4	6	1 Hari	petani	25.000	26.000	Ikut Pasar	Pedagang Pengecer Kabupaten/Konsumen	250	100	100	50	350	
3	Ros, Saraggh	30	perempuan	PT	5	5	1 Hari	Petani	24.000	26.000	Ikut Pasar	pedagang pengecer kabupaten/luar kabupaten	500	100	100	50	650	
	Jumlah																	
	Rata - Rata	35,66667		SMA	4,333333	7	1 hari	Petani	24.333	26.000			350	100	100	50	483,3333	

Pedagang Pengecer

no	nama	umur	jenis kelamin	pendidikan	jumlah anggota keluarga	pengalaman (Thn)	lama menampung barang	konsumen	harga beli (Rp)	harga jual (Rp)	cara menentukan harga	penjualan ke	biaya (Rp/kg)					
													kemasan	sortasi	tenaga kerja	porter/bongkar	transportasi	Total
1	Kornali Purba	37	Perempuan	PT	4 orang	4	2 Hari	petani, pengepul	27.000	30.000	Ikut Pasar	masyarakat	100	50	250	200	100	700
2	Hoban Siyung	36	laki laki	SMA	3 orang	6	1 Hari	petani, pengepul	28.000	32.000	Ikut Pasar	masyarakat	100	50	300	200	100	750
3	Masan Purba	35	laki laki	PT	5 orang	7	2 hari	petani, pengepul	28.000	31.000	Ikut Pasar	masyarakat	100	50	300	200	100	750
	Rata rata	35			5,66667				27.667	31.000			100	50	283,333333	200	100	733,3333