

ANALISIS TATANIAGA BUAH DURIAN DI DESA BI'IH, KECAMATAN KARANG INTAN, KABUPATEN BANJAR

Durian Marketing Analysis in Bi'ih Village of Karang Intan Sub-district, Banjar District

Rivaldo*, Djoko Santoso, Rifiana

Prodi Agribisnis/Jurusan SEP, Fak. Pertanian – Univ. Lambung Mangkurat, Banjarbaru – Kalimantan Selatan

*Corresponding author: rivaldo.indonesia@gmail.com

Abstrak. Desa Bi'ih merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Karang Intan, Kabupaten Banjar. Desa Bi'ih merupakan desa yang dikenal dengan sebutan desa wisata buah durian. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui lembaga, fungsi, saluran tataniaga serta menganalisis margin, *farmer's share*, rasio keuntungan dan biaya serta efisiensi tataniaga pada setiap saluran tataniaga buah durian Desa Bi'ih di pasar buah sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru. Jumlah sampel responden yang diambil berjumlah 48 sampel, terdiri dari 31 orang petani, 9 pedagang pengumpul, 3 pedagang besar dan 5 pedagang pengecer. Metode pengambilan sampel petani durian dilakukan menggunakan (*Simple Random Sampling*), dari 346 populasi petani kemudian pengambilan sampel dilakukan sebanyak 31 sampel. Metode penarikan contoh untuk pedagang pengumpul dan pedagang pengecer yang bergerak pada pemasaran buah durian dari Desa Bi'ih adalah dengan menggunakan metode *Snowball Sampling*. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat 3 saluran tataniaga buah durian dari desa Bi'ih, Kecamatan Karang Intan, Kabupaten Banjar menuju pasar buah sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru. Total margin tataniaga saluran I, saluran II serta saluran III sebesar Rp 6.822/-/kg, Rp 9.910/-/kg, serta Rp 9.910/-/kg. Nilai *Farmer's share* saluran I, saluran II dan saluran III sebesar 53,97 persen, 33,73 persen, dan 33,73 persen. Total rasio keuntungan terhadap biaya saluran I, II dan saluran III adalah Rp 5,83; 4,26 dan 2,88. Dari pada saluran II dan saluran III, saluran I lebih efisien karena memiliki margin terkecil, *farmer's share* yang diterima oleh petani terbesar serta ratio keuntungan dan biaya merata untuk masing-masing lembaga.

Kata kunci: saluran tataniaga, margin, *farmer's share*, keuntungan, biaya

PENDAHULUAN

Buah durian merupakan salah satu buah yang sangat digemari masyarakat Indonesia, sehingga mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi (Hetman, 2007: 62). Kabupaten Banjar memiliki keunggulan produksi buah durian tertinggi dibandingkan wilayah lain di Provinsi Kalimantan Selatan. Pemasaran hasil pertanian sebagai suatu usaha yang mencakup kegiatan arus barang dari titik usahatani sampai pada konsumen akhir. Proses mengalirnya komoditi dari titik-titik usahatani sampai konsumen akhir dilakukan melalui saluran - saluran. (Sudiyono, 2004: 40).

Desa Bi'ih merupakan desa yang dikenal dengan sebutan desa wisata buah durian di Kecamatan Karang Intan, Kabupaten Banjar.

Umumnya warga Desa Bi'ih memiliki kebun tanaman buah durian. Selain itu, hampir setiap pekarangan atau sekitar halaman rumah warga Desa Bi'ih juga terdapat tanaman buah durian yang selalu berbuah lebat pada saat musimnya. Hal ini lah yang menjadikan Desa Bi'ih dikenal di wilayah Kalimantan Selatan sebagai desa penghasil buah durian.

Informasi pasar sangat diperlukan oleh petani buah durian di Desa Bi'ih sebagai acuan dalam menentukan berapa harga yang ideal yang diminta oleh pasar buah durian disekitar bundaran Kota Banjarbaru. Sifat produk buah durian yang tidak dapat bertahan lama memerlukan proses distribusi yang cepat dan melalui lembaga tataniaga yang tepat, hal ini bertujuan untuk menjaga agar kualitas buah

durian tetap dalam kondisi baik pada saat produk sampai ke tangan konsumen.

Yang menarik diungkapkan dalam proses tataniaga buah durian di Desa Bi'ih adalah lembaga, fungsi, saluran tataniaga, margin tataniaga, rasio keuntungan terhadap biaya, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran dalam proses pemasaran buah durian Desa Bi'ih. Untuk memperoleh informasi tersebut diperlukan serangkaian data melalui suatu penelitian yang mendalam perihal masalah tataniaga tersebut. Sehubungan dengan hal tersebut maka peneliti tertarik untuk mengetahui tataniaga buah durian yang ada di Desa Bi'ih.

Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut; (1) mengetahui lembaga, fungsi, saluran pemasaran buah durian yang ada di Desa Bi'ih; (2) mengetahui besarnya margin pemasaran, *farmer's share*, serta rasio keuntungan dan biaya dalam proses pemasaran buah durian yang berasal dari Desa Bi'ih; (3) untuk mengetahui efisiensi tataniaga dalam setiap saluran tataniaga buah durian di Desa Bi'ih.

Kegunaan penelitian ini bagi petani, pemerintah serta *stakeholder* dapat digunakan untuk menentukan kebijakan yang berkaitan dengan pemasaran buah durian di Desa Bi'ih dan tercapai efisiensi dalam usahanya. Bagi peneliti sendiri penelitian ini sebagai media dalam menerapkan ilmu-ilmu agribisnis yang telah dipelajari selama perkuliahan.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu

Pelaksanaan dari penelitian ini di Desa Bi'ih. Penelitian ini mulai dari September 2018 sampai Februari 2019, dimulai dari pengamatan langsung di lokasi, persiapan pembuatan proposal, pengumpulan data sampai dengan penyusunan laporan.

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer didapat dari wawancara pengisian kuesioner dengan petani dan lembaga pemasaran yang

terlibat dalam proses pemasaran. Untuk data sekunder didapat dari Biro Pusat Statistik (BPS), dan instansi terkait dengan penelitian ini serta buku literatur-literatur yang mendukung penelitian ini.

Metode Pengambilan Contoh

Populasi dalam penelitian ini adalah petani buah durian yang merupakan penduduk Desa Bi'ih. Jumlah petani buah durian yang ada di Desa Bi'ih yaitu 346 petani. Metode yang dipakai untuk pengambilan sampel adalah dengan (*Simple Random Sampling*), dari 346 populasi petani kemudian pengambilan sampel dilakukan sebanyak 31 sampel.

Metode penarikan contoh untuk pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dilakukan dengan menggunakan metode *Snowball Sampling*, yaitu didasarkan atas informasi dari petani kepada siapa mereka menjual dan terus bergulir hingga tingkat selanjutnya dimana produk tersebut dipasarkan hingga akhirnya sampai pada konsumen. Pasar akhir penjualan buah durian yang berasal dari Desa Bi'ih yaitu di sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru.

Analisis Data

Untuk menjawab tujuan pertama dari permasalahan pertama yaitu lembaga apa saja yang terlibat dalam proses tataniaga buah durian di Desa Bi'ih dilakukan pendekatan kelembagaan (*institutional approach*) yaitu dengan mempelajari dari sisi organisasi atau lembaga yang terlibat pada pemasaran buah durian dari petani sebagai hingga ke konsumen. Kemudian untuk menjawab tujuan pertama pada permasalahan kedua yaitu fungsi apa saja yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran buah durian di Desa Bi'ih dilakukan analisis dengan pendekatan fungsi (*functional approach*). Kemudian untuk menjawab tujuan pertama pada permasalahan ketiga yaitu saluran tataniaga buah durian yang ada di Desa Bi'ih adalah dengan menelusuri saluran yang dilalui oleh buah durian yang bergerak dari petani hingga sampai ke tangan konsumen.

Untuk menjawab tujuan kedua dari permasalahan pertama yaitu margin tataniaga dapat dihitung dengan pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian pada setiap lembaga pemasaran, dan margin pemasaran

diperoleh dari penjumlahan biaya pemasaran dan keuntungan yang didapat dari masing-masing lembaga pemasaran. Secara matematis, margin tataniaga dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Mi = Psi - Pbi \quad (1)$$

dengan: Mi margin tataniaga tingkat ke-i (rupiah)
 Psi harga jual pasar tingkat ke-i (rupiah)
 Pbi harga beli pasar tingkat ke-i (rupiah)

Kemudian untuk menjawab tujuan kedua dari permasalahan kedua yaitu *farmer's share* dapat dihitung dengan melakukan pembagian antara harga ditingkat petani dengan harga pada konsumen akhir. Secara matematis perhitungan *farmer's share* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\% \quad (2)$$

dengan: Fs *farmer's share* (%)
 Pf harga di tingkat petani (rupiah)
 Pr harga di tingkat konsumen akhir (rupiah)

Selain itu mengetahui share harga pada petani, pengumpul, dan pengecer dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Spr = \frac{Hpr}{Hpc} \times 100 \% \quad (3a)$$

$$Spl = \frac{Hpl - Hpr}{Hpc} \times 100 \% \quad (3b)$$

$$Spc = \frac{Hpc - Hpl}{Hpc} \times 100 \% \quad (3c)$$

dengan : Spr share petani (%)
 Spl share pengumpul (%)
 Spc share pengecer (%)
 Hpr harga ditingkat petani (rupiah)
 Hpl harga ditingkat rengumpul (rupiah)
 Hpc harga ditingkat pengecer (rupiah)

Kemudian untuk menjawab tujuan kedua dari permasalahan ketiga yaitu rasio keuntungan dan biaya pada masing-masing lembaga pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Rasio Keuntungan dan Biaya} = \frac{\pi_i}{Ci} \times 100 \% \quad (4)$$

dengan: π_i keuntungan lembaga tataniaga ke-I (rupiah)
 Ci biaya tataniaga lembaga tataniaga ke-i (rupiah)

Untuk menjawab tujuan ketiga yaitu efisiensi tataniaga dalam proses tataniaga buah durian di Desa Bi'ih dapat dilihat dari beberapa indikator yang ada pada setiap sistem tataniaga. Indikator tersebut antara lain harga ditingkat petani, margin pemasaran, *farmer's share*, serta rasio keuntungan atas biaya. Efisiensi tataniaga berdasarkan analisis margin pemasaran yaitu melihat saluran pemasaran mana yang memiliki margin tataniaga terendah. Selain itu dilihat dari analisis rasio keuntungan atas biaya yaitu apabila penyebaran rasio keuntungan dan biaya dalam sistem tataniaga merata pada setiap lembaga tataniaga.

Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini sesuai dengan tujuan pokok dan untuk menghindari kesimpangsiuran terhadap ruang lingkup pembahasan maka dilakukan pembatasan masalah yaitu: (1) komoditi buah durian yang diteliti adalah buah durian yang berasal dari Desa Bi'ih, Kecamatan Karang Intan, Kabupaten Banjar; (2) pedagang pengecer yang menjadi responden adalah pedagang yang menjual buah durian dari desa Bi'ih di pasar buah sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Tataniaga

Hasil penelitian tataniaga buah durian di Desa Bi'ih menunjukkan terdapat tiga saluran tataniaga yang melibatkan beberapa lembaga tataniaga.

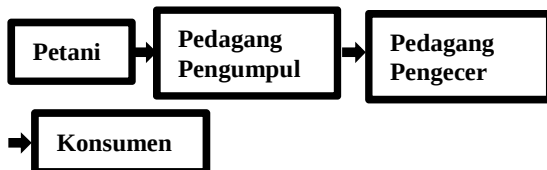
Saluran Tataniaga I



Saluran tataniaga I adalah saluran dengan rantai paling pendek yang terlibat hanya petani, pedagang pengecer dan konsumen. Buah durian dari petani yang disalurkan sebanyak 1.214

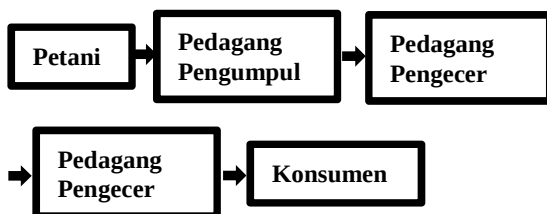
buah atau sebesar 10,17 persen buah durian yang disalurkan kepada pedagang pengecer di sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru.

Saluran Tataniaga II



Saluran tataniaga II merupakan saluran yang melibatkan petani, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen. Buah durian dari petani yang disalurkan sebanyak 7.480 buah atau sebesar 62,65 persen buah durian yang disalurkan kepada pedagang pengecer di sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru.

Saluran Tataniaga III



Saluran tataniaga III adalah saluran yang paling panjang yaitu melibatkan petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen. Buah durian dari petani yang disalurkan pada saluran ini sebanyak 3.246 buah atau sebesar 27,18 persen buah durian yang disalurkan kepada pedagang pengecer di sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru.

Analisis Margin Tataniaga

Perbedaan harga rata-rata perkilogram (kg) buah durian ditingkat petani yang telah di akumulasikan pada setiap saluran terjadi karena adanya perbedaan cara pembayaran dan lokasi penyerahan buah durian. Perbedaan harga di tingkat petani dan konsumen terbesar terjadi pada saluran III dengan saluran rantai tataniaga terpanjang, hal ini terjadi karena setiap lembaga tataniaga akan mengambil keuntungan terhadap biaya tataniaga yang telah dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran. Semakin banyak lembaga tataniaga yang terlibat dalam saluran tataniaga, maka margin tataniaga yang terbentuk

akan semakin besar. Pada Tabel 1. di bawah ini menunjukkan terdapat perbedaan harga ditingkat petani dengan harga ditingkat konsumen pada setiap saluran.

Tabel 1. Sebaran margin tataniaga, dan rasio keuntungan terhadap biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga

Lembaga Tataniaga	Saluran Tataniaga (Rp/kg)		
	I	II	III
	Nilai (Rp/kg)	Nilai (Rp/kg)	Nilai (Rp/kg)
Petani			
Biaya	1.167	833	833
Keuntungan	6.833	4.167	4.167
Harga jual	8.000	5.000	5.000
Margin	-	-	-
Rasio Π_i/C_i	5,85	5,00	5,00
Pedagang pengumpul			
Harga beli	-	4.912	4.921
Biaya	-	1.000	1.000
Keuntungan	-	2.482	2.480
Harga jual	-	8.394	8.401
Margin	-	3.482	3.489
Rasio Π_i/C_i	-	2,48	2,48
Pedagang besar			
Harga beli	-	-	8.401
Biaya	-	-	1.000
Keuntungan	-	-	1.716
Harga jual	-	-	11.117
Margin	-	-	2.716
Rasio Π_i/C_i	-	-	1,71
Pedagang pengecer			
Harga beli	8.000	8.394	11.117
Biaya	1.000	1.000	1.000
Keuntungan	5.822	5.428	2.705
Harga jual	14.822	14.822	14.822
Margin	6.822	6.428	3.705
Rasio Π_i/C_i	5,82	5,42	2,70
Total Margin	6.822	9.910	9.910
Total	12.655	12.077	11.068
Keuntungan			
Total Biaya	2.167	2.833	3.833
Total Rasio	5,83	4,26	2,88
Π_i/C_i			

Sumber: Pengolahan data primer (2018)

Analisis Farmer's Share

Pada Tabel 2. di bawah ini dapat dilihat *farmer's share* dan *share* harga pada setiap lembaga tataniaga. Berdasarkan Tabel 2. dapat diketahui bahwa *share* harga yang diterima oleh lembaga pada setiap saluran menunjukkan bahwa semakin banyak lembaga yang terlibat

dalam saluran tersebut maka semakin kecil share yang diterima oleh lembaga pada saluran tersebut.

Tabel 2. *Farmer's share* dan *share* harga pada setiap lembaga tataniaga

Saluran	Lembaga	Share lembaga (%)	Farmer's Share (%)
I	Petani	53,97	53,97
	Pedagang Pengecer	46,03	
II	Petani	33,73	33,73
	Pedagang Pengumpul	22,90	
	Pedagang Pengecer	43,37	
III	Petani	33,73	33,73
	Pedagang Pengumpul	22,95	
	Pedagang Besar	18,32	
	Pedagang Pengecer	25,00	

Sumber: Pengolahan data primer (2018)

Bagian harga paling besar yang diterima petani yaitu pada saluran I sebesar 53,97 persen, artinya harga yang didapat petani pada saluran I semakin besar. Sedangkan bagian harga yang didapat petani pada saluran II dan saluran III secara berurutan adalah sebesar 33,73 persen dan 33,73 persen. Artinya harga yang diterima oleh petani semakin kecil.

Analisis Rasio Keuntungan terhadap Biaya

Sebaran rasio keuntungan dan biaya untuk melihat efisiensi suatu saluran tataniaga yaitu dengan melihat pembagian rasio keuntungan dan biaya yang merata. Dengan kata lain bahwa nilai rasio keuntungan dan biaya dari masing-masing lembaga pada setiap saluran tidak jauh berbeda.

Pada saluran I rasio keuntungan terhadap biaya yang dikeluarkan oleh petani dan pedagang pengecer secara berurutan yaitu sebesar 5,85 dan 5,82 artinya untuk setiap rupiah yang digunakan petani dan pedagang pengecer pada saluran I secara berurutan akan memberikan keuntungan sebesar Rp 5,85 dan Rp 5,82. Total nilai rasio keuntungan terhadap biaya yang ada pada saluran I adalah berjumlah 5,83 artinya rata-rata untuk satuan rupiah yang digunakan lembaga pemasaran pada saluran I dapat mendapatkan keuntungan senilai Rp 5,83.

Pada saluran II rasio keuntungan terhadap biaya yang ditanggung petani, pedagang pengumpul serta pedagang pengecer secara berurutan yaitu sebesar 5,00; 2,48 dan 5,42 artinya untuk satuan rupiah yang ditanggung petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer pada saluran II secara berurutan akan memberikan keuntungan sebesar Rp 5,00; Rp 2,48 dan Rp 5,42. Total nilai rasio keuntungan terhadap biaya yang ada pada saluran II senilai 4,26 artinya rata-rata untuk satuan rupiah yang ditanggung oleh lembaga tataniaga pada saluran II akan memperoleh keuntungan senilai Rp 4,26.

Pada saluran III rasio keuntungan terhadap biaya yang ditanggung petani, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer secara berurutan yaitu senilai 5,00; 2,48; 1,71 dan 2,70 artinya untuk satu satuan rupiah yang ditanggung petani, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer pada saluran II secara berurutan akan memberikan keuntungan sebesar Rp 5,00; Rp 2,48; Rp 1,71 dan Rp 2,70. Total nilai rasio keuntungan terhadap biaya yang ada pada saluran III yaitu senilai 2,88 artinya rata-rata untuk satuan rupiah yang ditanggung oleh lembaga tataniaga pada saluran II akan mendapatkan keuntungan senilai Rp 2,88.

Tabel 3. Rasio Keuntungan terhadap Biaya pada setiap lembaga tataniaga buah durian di Desa Bi'ih

	Lembaga pada setiap saluran	Rasio Keuntungan dan Biaya (π/C)	Total Rasio Keuntungan dan Biaya (π/C)
I	Petani	5,85	5,83
	Pedagang Pengecer	5,82	
II	Petani	5,00	4,26
	Pedagang Pengumpul	2,48	
	Pedagang Pengecer	5,42	
III	Petani	5,00	2,88
	Pedagang Pengumpul	2,48	
	Pedagang Besar	1,71	
	Pedagang Pengecer	2,70	

Sumber: Pengolahan data primer (2018)

Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga dapat dilihat dari nilai margin terendah, *farmer's share* terbesar, rasio keuntungan terhadap biaya yang merata. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai margin tataniaga terkecil dan nilai *farmer's share* terbesar terdapat pada Saluran I dengan nilai margin tataniaga sebesar Rp 6.822 (Tabel 1) dan *farmer's share* sebesar 53,97 persen (Tabel 2). Selain itu dilihat dari rasio keuntungan terhadap biaya yang dikeluarkan dari setiap lembaga pemasaran pada saluran I, II dan saluran III menunjukkan bahwa saluran I memiliki nilai yang saling mendekati pada setiap lembaga tataniaga yang ikut serta pada saluran tersebut, senilai 5,85 untuk petani dan 5,82 untuk pedagang pengecer (Tabel 3). Sehingga berdasarkan pendekatan tersebut dapat dikatakan bahwa saluran tataniaga buah durian dari Desa Bi'ih dengan tujuan pasar buah sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru yang paling efisien terdapat pada saluran I, ditunjukkan dengan nilai margin tataniaga terkecil, nilai *farmer's share* paling besar, serta nilai rasio keuntungan terhadap biaya yang tidak jauh berbeda atau saling berdekatan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan di atas mengenai tataniaga buah durian dari desa Bi'ih dengan tujuan pasar buah di sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: (1) Terdapat tiga saluran tataniaga yang melibatkan petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pedagang pengecer. Masing-masing setiap lembaga melakukan fungsi pertukaran, fisik dan fasilitas sesuai dengan kebutuhannya dalam memperlancar aliran produk buah durian dari petani hingga konsumen. Saluran I adalah saluran yang lebih efisien apabila dibandingkan saluran II, dan saluran III. Saluran I merupakan dengan rantai tataniaga terpendek yang menghasilkan nilai margin terkecil yang hanya melibatkan petani dan pedagang pengecer. Saluran II melibatkan petani, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, dan Saluran III melibatkan petani, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer; (2) Total margin tataniaga yang ada pada saluran I, saluran II, dan saluran

III, berturut-turut yaitu Rp 6.822, Rp 9.910, Rp 9.910. Besarnya *farmer's share* yang didapat oleh petani pada saluran I, II, dan III berturut-turut yaitu 53,97; 33,73 dan 33,73. Besarnya total ratio keuntungan terhadap biaya pada saluran I, II, dan III berturut-turut yaitu 5,83; 4,26 dan 2,88; (3) Saluran I merupakan saluran paling efisien bila daripada saluran II, dan III. Hal ini ditunjukkan dengan nilai margin yang paling rendah, *farmer's share* yang diterima oleh petani terbesar dan ratio keuntungan terhadap biaya merata untuk setiap lembaga tataniaganya. Saluran I adalah saluran yang memberikan keuntungan terbesar bagi petani, hal ini dikarenakan pada saluran ini petani melakukan penjualan sendiri, oleh karena itu keuntungan yang diperoleh langsung oleh petani tanpa melalui pedagang perantara terlebih dahulu.

Saran

Saran yang bisa diberikan guna memperbaiki tataniaga buah durian dari Desa Bi'ih dengan tujuan pasar buah sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru antara lain: (1) petani diharapkan mampu menyerap informasi harga buah durian di tingkat konsumen yang dapat digunakan sebagai acuan dalam menentukan harga yang layak di tingkat petani, hal ini dapat dilakukan dengan mengamati harga buah durian di pasar buah sekitar bundaran (simpang empat) Kota Banjarbaru; (2) kerjasama antar petani buah durian perlu dilakukan dengan membuat wadah kelompok tani atau koperasi guna meningkatkan posisi tawar petani, volume pasokan dan kontinuitas pasokan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hetman. 2007. *Tanaman Pangan Buah dan Sayuran*. <http://naturindonesia.com/665-durian-kani.html>. Diakses 22 Januari 2018
- Sudiyono, A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang (UMM) Press, Malang