

PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP PENDAPATAN PETANI PEPAYA DI DESA LAIKIT KECAMATAN DIMEMBE KABUPATEN MINAHASA UTARA

Geatris Cendini Katuuk¹, George Rori², Steven Tumbelaka³

^{1,2}Ilmu Ekonomi, Universitas Negeri Manado, Manado

³Manajemen Pemasaran, Universitas Negeri Manado, Manado

e-mail: ekaristycendini@gmail.com, george.a.p.rori@gmail.com, Steven.tumbelaka@unima.ac.id

Abstrak

Untuk memastikan dampak harga terhadap pendapatan petani pepaya, pengaruh kualitas produk terhadap pendapatan produsen pepaya, dan dampak gabungan harga dan kualitas produk terhadap pendapatan petani pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara. Penelitian ini menggunakan metodologi kuantitatif. Tiga faktor harga, kualitas produk, dan pendapatan petani—digunakan untuk memeriksa variabel-variabel penelitian. Menurut temuan penelitian, produsen pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara, melihat adanya dampak harga terhadap pendapatan mereka. Pendapatan pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara, dipengaruhi oleh kualitas hasil bumi mereka. Pendapatan petani pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara dipengaruhi oleh harga dan kualitas produk.

Kata kunci: harga, kualitas produk, pendapatan

Abstract

To ascertain the impact of price on papaya farmers' income, the impact of product quality on papaya producers' revenue, and the combined impact of price and product quality on papaya farmers' income in Laikit Village, Dimembe District, North Minahasa Regency. This study employed a quantitative methodology. Three factors price, product quality, and farmers' income were utilized to examine the study's variables. According to the findings of the study, papaya producers in Laikit Village, Dimembe District, North Minahasa Regency, see a price impact on their revenue. Papaya producers' earnings in Laikit Village, Dimembe District, North Minahasa Regency, are impacted by the quality of their produce. The revenue of papaya growers in Laikit Village, Dimembe District, North Minahasa Regency is influenced by both price and product quality.

Keywords : price, product quality, income

1. Pendahuluan

Harga umumnya ditetapkan oleh penjual atau penyedia barang atau jasa; Namun, dalam seni jual beli, pembeli atau konsumen dapat mengajukan penawaran pada harga. Secara umum, harga adalah jumlah uang yang harus dibayar konsumen kepada penjual untuk mendapatkan barang atau jasa yang ingin dibelinya. Negosiasi tidak diizinkan dalam bentuk pemasaran apa pun sampai transaksi selesai dan kesepakatan antara pembeli dan penjual telah tercapai. Jual beli yang terjadi di pasar merupakan salah satu transaksi yang menggunakan mekanisme tawar-menawar.

Dalam suatu produk, harga adalah nilai keseluruhan dari penawaran, yang mencakup nilai semua bahan baku dan layanan yang digunakan untuk membuat penawaran. Harga bertindak sebagai mekanisme ekonomi yang menggunakan penawaran yang dapat didistribusikan di antara pelanggan di pasar sementara juga bertindak sebagai indikator sejauh mana penawaran diminta serta sejauh mana penawaran itu disediakan atau tersedia. Semua faktor yang terlibat dalam memproduksi layanan seperti sekarang dipertimbangkan ketika menentukan harga layanan. Harga adalah unit yang paling penting dalam pemasaran karena mewakili nilai tukar suatu produk atau layanan yang dinyatakan dalam istilah moneter. Selain itu, salah satu faktor yang mempengaruhi seberapa baik perusahaan menjalankan operasinya adalah harga. Berapa banyak bisnis dapat memperoleh keuntungan dari harga yang

ditetapkan untuk barang atau jasanya digunakan untuk menilai seberapa sukses bisnis tersebut. Kenaikan harga komoditas dan peningkatan produksi sering kali merupakan respons terhadap meningkatnya permintaan. Masalah kenaikan harga diakibatkan oleh ketidaksesuaian antara penawaran dan permintaan. Ketidakcocokan muncul sebagai konsekuensi dari persaingan pasar yang tidak sempurna, yang memburuk ketika ada lebih sedikit vendor atau ketika ada variasi dalam hasil produksi. Di masa lalu, harga sering ditentukan oleh negosiasi antara pembeli dan penjual. Melalui negosiasi, penjual akan menetapkan harga yang diminta lebih tinggi dari yang mereka perkirakan, sementara pembeli akan membuat penawaran lebih rendah dari yang mereka perkirakan membayar. Pada akhirnya, mereka akan mencapai kesepakatan damai tentang harga.

Manajer bisnis diharapkan dapat menghasilkan produk yang disesuaikan dengan keinginan dan preferensi pelanggan karena produk menentukan jumlah kesenangan yang dialami konsumen setelah melakukan pembelian dan penggunaan suatu produk menentukan apakah konsumen membeli kembali atau tidak. Kualitas produk adalah keadaan suatu barang berdasarkan evaluasi kesesuaiannya dengan standar pengukuran yang ditentukan, menurut Handoko (2002); Semakin sesuai dengan kriteria yang ditetapkan, maka semakin tinggi pula produk akan dinilai dari segi kualitas.

Masyarakat Indonesia sudah akrab dengan konsep pendapatan. Pendapatan adalah "arus masuk aset dari operasi perusahaan dalam menjual produk dan jasa dalam suatu periode yang menghasilkan pertumbuhan modal yang tidak berasal dari kontribusi investasi," menurut Nafarin (2006). Ada banyak istilah yang berkaitan dengan pendapatan di Indonesia, seperti pendapatan keluarga, pendapatan masyarakat, pendapatan per kapita, pendapatan daerah, dan pendapatan negara, oleh karena itu kemungkinan masyarakat dari berbagai usia, status sosial, latar belakang ekonomi, dan latar belakang budaya pernah mendengar atau menggunakan kata pendapatan.

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima bisnis atau organisasi melalui operasinya, seperti penjualan barang dan / atau jasa kepada klien. Bagi pemerintah, contohnya termasuk penerimaan melalui pemungutan atau penilaian pajak. Pendapatan kurang signifikan bagi investor daripada laba, yang merupakan jumlah yang tersisa setelah pengeluaran dikurangi. pendapatan dari aktivitas perusahaan terkait dengan penjualan produk atau jasa selama periode waktu tertentu. Sebenarnya, pendapatan bisnis mungkin berasal dari dividen, royalti, bunga atas aset perusahaan yang digunakan oleh pihak lain, serta keuntungan penjualan. Total masing-masing dimasukkan ke dalam catatan perusahaan. Selain itu, biaya yang dikenakan pada pelanggan atau konsumen sebagai bagian dari harga produk atau layanan juga dapat disebut sebagai pendapatan. Karena berfungsi sebagai pengukur pertumbuhan atau penurunan perusahaan, pendapatan adalah komponen penting dari setiap organisasi. Penilaian perusahaan meningkat dengan pendapatan dan sebaliknya.

Kuantitas hasil pepaya oleh petani sangat ditentukan oleh jumlah lahan yang mereka miliki di Desa Laikit, salah satu masyarakat di Kecamatan Dimembe yang menjadi pusat produksi buah pepaya. Tingginya tingkat keahlian dan kemampuan yang dibutuhkan petani untuk melakukan operasi petani pepaya berdampak signifikan terhadap berapa banyak uang yang mereka hasilkan.

Mengingat konteks di atas, rumusan penelitian tentang masalah ini adalah: Apakah pendapatan petani pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara bergantung pada harga dan kualitas produk?. Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, tujuan penelitian ini adalah "Untuk mengetahui pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Pendapatan Petani Pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara".

2. Tinjauan Teoritis

Definisi Harga

Harga, menurut Kotler dan Armstrong (2012), adalah jumlah uang yang diberikan sebagai imbalan atas suatu produk atau layanan. Nilai yang ditukar pelanggan untuk memiliki atau menggunakan suatu barang atau jasa juga sudah termasuk dalam harga. Pelanggan

memberikan beberapa pemikiran harga sebelum melakukan pembelian. Bahkan beberapa klien percaya bahwa harga menentukan nilai. Harga, menurut Swastha (2012), adalah jumlah uang (ditambah biaya tambahan) yang diperlukan untuk membeli bermacam-macam barang dan layanan terkait.

Menurut Buchari Alma (2008), gagasan harga, nilai, dan utilitas adalah yang memiliki keterkaitan terdekat dalam teori ekonomi. Karakteristik suatu barang yang memungkinkannya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan disebut sebagai kegunaannya (kepuasan).

Kualitas Produk

Kualitas suatu produk merupakan salah satu acuan *positioning* yang paling krusial bagi pemasar, menurut Amilia (2017). Karena kualitas suatu produk secara langsung mempengaruhi seberapa baik kinerjanya, nilai dan kebahagiaan pelanggan adalah dua indikator yang jelas dari kualitas suatu produk. Produk memainkan peran penting bagi bisnis karena sangat penting untuk kemampuan mereka untuk beroperasi. Jika suatu produk dibuat dengan mempertimbangkan minat, preferensi, atau keinginan pasar, produksinya akan lebih baik. Menurut (Philip Kotler, 2008), kualitas produk adalah identitas produk berdasarkan kemampuannya untuk memuaskan keinginan pelanggan eksplisit atau implisit. Siemens mengklaim bahwa kualitas suatu produk ditentukan oleh apakah pelanggan mengembalikannya atau tidak (Philip Kotler, 2008). Sementara itu, dapat disimpulkan bahwa penjual telah menyampaikan kualitas produknya jika jasa atau produk penjual telah memenuhi atau melampaui harapan pelanggan menurut (Anggraeni & Soliha, 2020) karena kualitas barang merupakan arti penting dari nilai yang berpacu pada konsumen. Menurut definisi ISO 9000, kualitas produk adalah "kualitas dan karakter keseluruhan dari suatu produk atau layanan yang memengaruhi kapasitas produk untuk memenuhi permintaan tertentu." Ini menyiratkan bahwa untuk menetapkan tolok ukur dan mengaturnya, pertama-tama kita harus dapat menentukan kualitas dan kualitas produk yang terhubung dengan kualitas. (Zulkarnaen, W., Andriyani, Y., 2017:90)

Tantangan Petani Pepaya

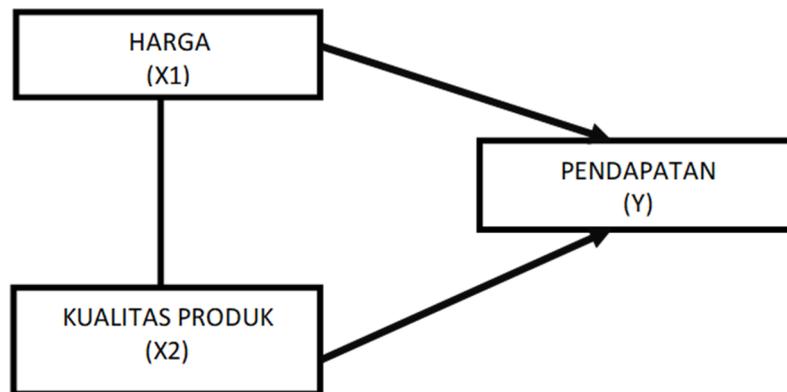
Hasil dari tindakan perusahaan dalam jangka waktu tertentu disebut pendapatan. Karena itu adalah tujuan dari upaya perusahaan, pendapatan sangat penting. Sofyan (2012) mendefinisikan "Pendapatan sebagai konsekuensi dari penjualan barang atau jasa yang dibebankan kepada pelanggan atau mereka yang menerima layanan" sebagai "Pendapatan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa." Keiso, Weygandt, dan Warfield (2011) mendefinisikan pendapatan sebagai "Arus kas masuk bruto dari keuntungan ekonomi selama periode yang terjadi dalam bisnis reguler suatu organisasi ketika arus masuk menghasilkan peningkatan ekuitas, di samping peningkatan yang disebabkan oleh kontribusi dari peserta ekuitas." Pendapatan adalah uang yang diperoleh dari operasi operasional utama perusahaan, seperti aktivitas penjualan barang untuk perusahaan perdagangan atau perusahaan manufaktur dan aktivitas menyediakan layanan untuk organisasi layanan, menurut Martani, Dwi. et al. (2012).

Menurut kamus ekonomi, "pendapatan" mengacu pada dana yang diperoleh seseorang dari perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, laba, dan pembayaran serupa lainnya, serta pensiun dan tunjangan pengangguran. Selain itu, pendapatan atau pendapatan seseorang berasal dari penjualan elemen produksi yang dimilikinya ke sektor produksi.

Biaya dan Pendapatan Pertanian (Soeharjo dan Patong, 1973). Mendefinisikan pendapatan sebagai pembayaran yang diterima sebagai imbalan atas layanan dari elemen kerja sama termasuk produktivitas lahan, tenaga kerja, modal, dan manajemen (manajemen). Penghasilan adalah jumlah yang tersisa setelah dikurangi nilai penerimaan yang diterima dari pengeluaran yang dikeluarkan. Jumlah pendapatan dan pengeluaran pertanian selama periode waktu tertentu menentukan jumlah pendapatan pertanian. Hasil dari total output dan harga jual per unit adalah pendapatan. Sementara biaya, juga dikenal sebagai pengeluaran, mewakili nilai sumber daya yang digunakan dalam proses manufaktur, termasuk biaya tenaga kerja, upah, dan barang-barang lainnya.

Kerangka Berpikir

Secara teoritis, berbagai variabel, seperti kualitas produk, harga, dan kapasitas manufaktur, berdampak pada pendapatan. Naik turunnya harga produk pertanian yang dihasilkan petani berdampak signifikan terhadap pendapatan mereka. Harga permintaan akan bervariasi tergantung pada kualitas barang atau komoditas pertanian. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan penjelasan empiris tentang bagaimana variabel atau faktor "harga" dan "kualitas produk" mempengaruhi pendapatan petani pepaya di desa Laikit, Distrik Dimembe. Temuan pengujian hipotesis penelitian ini akan memberikan dukungan empiris terhadap adanya keterkaitan antara faktor-faktor tersebut di atas.



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka di atas, hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

- Di desa Laikit, kecamatan Dimembe, pendapatan produsen pepaya sangat dipengaruhi oleh harga.
- Pendapatan petani pepaya di desa Laikit, kabupaten Dimembe, sangat dipengaruhi oleh kualitas produk.
- Produsen pepaya di desa Laikit, distrik Dimembe, mendapatkan sebagian besar pendapatan mereka tergantung pada harga dan kualitas produk.

3. Metode

Metode Penelitian

Strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah strategi kuantitatif. Model analisis statistik-kuantitatif digunakan untuk menguji pengaruh variabel X terhadap variabel Y.

Definisi Operasional Variabel

- Harga yang harus dibayar pelanggan kepada vendor untuk mendapatkan produk atau layanan yang ingin mereka beli diwakili oleh variabel X1, atau variabel Harga.
- Kualitas produk, atau variabel X2, mengacu pada kapasitas item untuk memberikan hasil yang sesuai atau bahkan di atas harapan pelanggan.
- Pendapatan dari penjualan produk atau jasa yang ditagihkan kepada pelanggan atau mereka yang mendapatkan jasa merupakan Variabel Y, atau pendapatan petani pepaya.

Indikator Variabel

- Harga jual rata-rata (Rp) per pepaya yang diperoleh petani pepaya dari pelanggan diwakili oleh indikator variabel X1 (Harga).

- b. Keadaan fisik buah pepaya pada saat ditawarkan kepada pelanggan merupakan indikator variabel X₂ (Product Quality).
- c. Jumlah uang (Rp) yang dihasilkan petani pepaya dari penjualan buah pepaya diwakili oleh variabel indikator Y (Pendapatan petani pepaya).

Populasi dan sampel

Populasi Penelitian

Sugiyono (2016) mengklaim bahwa populasi adalah wilayah generik yang terdiri dari benda atau subjek dengan fitur dan karakteristik tertentu yang dipilih oleh peneliti untuk diteliti sebelum kesimpulan dihasilkan. Fitur lengkap atau unit temuan pengukuran yang menjadi subjek penyelidikan, menurut Ridwan dalam Buchari Alma (2015), disebut sebagai populasi. Populasi adalah entitas atau topik yang berada di suatu lokasi dan sesuai dengan kriteria tertentu yang terkait dengan masalah penelitian, sesuai dengan sudut pandang yang disajikan di atas. Ke-323 peserta penelitian ini semuanya adalah petani yang tinggal di dusun Laikit di wilayah Dimembe Kabupaten Minahasa Utara.

Sampel Penelitian

Sampel adalah anggota populasi yang berbagi sifat atau situasi tertentu dengan kelompok yang akan diteliti Ridwan, 2015. *Purposive sampling* adalah metode seleksi yang digunakan dalam penyelidikan ini. Dalam Sugiyono, metode yang disebut "*purposeful sampling*" digunakan untuk memilih sampel (2016). Menurut Sugiyono, penggunaan pendekatan *purposive sampling* ini dibenarkan karena tepat digunakan dengan penelitian kuantitatif atau kajian yang tidak menggeneralisasi (2016).

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini dipilih secara acak dari hingga 30 petani pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara. Mereka adalah petani yang telah menanam pepaya setidaknya selama lima tahun, dengan mempertimbangkan biaya, tenaga kerja, dan waktu.

Teknik Pendataan

Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan bahan informasi yang dilakukan dengan melakukan sesi tanya jawab lisan secara sepihak, tatap muka, dan dengan instruksi dan tujuan yang telah ditetapkan, menurut Anas Sudijono (2011).

Kuesioner

Kuesioner adalah metode pengumpulan data yang melibatkan meminta responden untuk bereaksi terhadap serangkaian pertanyaan atau komentar tertulis (2014). Menurut Suharsimi (1995), kuesioner tertutup adalah kuesioner yang mengharuskan responden untuk cukup memilih kotak yang tepat () di kolom atau lokasi yang relevan. Kuesioner terbuka adalah kuesioner yang ditawarkan sebagai formulir sehingga responden dapat mengisinya sesuai keinginan mereka dan sesuai dengan preferensi dan keadaan mereka. Pertanyaan terbuka dan tertutup keduanya dapat ditemukan dalam survei campuran.

Analisis Data

Alat analisis data yang digunakan adalah analisis regresi berganda.

$$\text{Rumus: } Y = a + bX_1 + bX_2$$

Mana:

Y = Variabel terikat

a = konstanta

b = koefisien

X₁ dan X₂ = Variabel bebas

Analisis Regresi Berganda ini disertai dengan/dilanjutkan dengan uji F dan Uji t.

Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian petani pepaya di desa Laikit, kecamatan Dimembe. Waktu belajar pada bulan April – Juni 2022.

4. Hasil dan Pembahasan**Gambaran Umum Objek Penelitian***Sejarah Desa Laikit*

Desa Laikit merupakan salah satu masyarakat yang terdapat di Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara. Desa Laikit didirikan pada tahun 1968 dan merupakan divisi dari Desa Laikit, yang dibagi menjadi Laikit dan Dimembe. Desa Laikit berpenduduk 2.985 jiwa dan terdiri dari 6 dusun/penjaga.

Lokasi

Desa Laikit terletak di jantung Kecamatan Dimembe di Kabupaten Minahasa Utara, tepatnya di kaki Gunung Kelabat. Desa Dimembe berbatasan dengan utara, Perkebunan berbatasan dengan timur, dan Desa Matungkas yang terletak di sebelah barat Perkebunan berbatasan dengan selatan.

Pembahasan*Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan Petani*

Berdasarkan hasil penelitian, terbukti bahwa uji parsial faktor harga mungkin memadai untuk memperhitungkan varians pendapatan petani pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara. Hal ini ditunjukkan oleh koefisien determinan (R^2) 0,586, atau 58,6%, dan fakta bahwa faktor-faktor yang tidak termasuk dalam penelitian dapat menjelaskan untuk 41,4 persen sisanya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil uji parsial determinan harga dapat menjelaskan perbedaan pendapatan petani pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara.

Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Pendapatan Petani

Sesuai dengan hasil uji kedua, sisanya 63,3 persen variasi pendapatan penghasil pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hal ini ditunjukkan dengan nilai koefisien determinan (R^2) yang mencapai 0,357 atau 35,7 persen.

Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan Petani

Temuan uji kedua menunjukkan bahwa variabel harga dan kualitas produk dapat menjelaskan perubahan pendapatan petani pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara. Hal ini ditunjukkan dengan nilai koefisien determinan (R^2) yang diperoleh sebesar 0,601 atau 60,1%, dengan sisanya sebesar 39,9% diperhitungkan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5. Kesimpulan dan Saran**Kesimpulan**

Dari hasil pengujian yang telah dilakukan terhadap permasalahan, dengan menggunakan model analisis regresi linier berganda dan sederhana, dapat disimpulkan bahwa;

- Pendapatan petani pepaya di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara, sangat dipengaruhi oleh harga.
- Di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara, pendapatan petani pepaya sangat dipengaruhi oleh kualitas produknya.
- Di Desa Laikit, Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara, pendapatan pepaya dipengaruhi secara signifikan oleh harga dan kualitas produk.

Saran

Saran dapat disampaikan sebagai berikut:

- a. Pemerintah diimbau untuk memperhatikan produsen pepaya karena pendapatannya yang jelas tinggi. Diperkirakan bahwa pertumbuhan petani pepaya akan meningkatkan kualitas produk dan pendapatan mereka.
- b. Disarankan agar petani pepaya meningkatkan semangat budidaya pepaya dengan mempertimbangkan hasil pendapatan petani dan menjaga kualitas produk buah pepaya.
- c. Peneliti harus menggunakan komponen dan taktik penjualan, termasuk harga dan kualitas produk, untuk mempraktikkan temuan penelitian.
- d. Hal ini dimaksudkan bahwa peneliti masa depan akan menyelidiki, mengikuti, dan meningkatkan penelitian ini menggunakan berbagai faktor untuk membuatnya sempurna.

Daftar Pustaka

- Ai, Assaf, 2009. *Riset Bisnis Kuantitatif*. PT Grasindo. Jakarta.
- Alma, Buchari. 2015. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. London: Alfabeta.
- Akbar, Kurnia. 2013. "Analisis Pengaruh Harga, Brand Image, dan Atribut Produk terhadap Keputusan Pembelian Samsung Android Mobile atau Smartphone", *Skripsi Sarjana Ekonomika dan Bisnis*, Semarang: Perpustakaan Universitas Diponegoro.
- Andriyani, Y., & Zulkarnaen, W. (2017). Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan membeli mobil Toyota Yaris di Wijaya Toyota Dago Bandung. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 1(2), 80-103.
- Anggraeni & Soliha, (2020). "Kualitas produk, brand image dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian (studi konsumen kopi lainnya Hati Lamper Kota Semarang)". *Al-Tijarah, Vol 6 (3)*, (96-107)
- Amilia, S. (2017). Pengaruh citra merek, harga, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian ponsel merek Xiaomi di Kota Langsa. *Jurnal Manajemen dan Keuangan Unsam*, 6 (1), 660–669.
- Anas Sudijono, (2011), *Pengantar Statistika Pendidikan*. Jakarta: Rajawali Press.
- Analisis Pemasaran dan Pendapatan Usaha Tani Pepaya Mini (Carica papaya L). *Jurnal. AGRIFOR* Volume XIII Nomor 1, Maret 2014. Kalimantan Timur. Balikpapan.
- Aqilla, Larasati, 2013. *Sejarah dan manfaat buah pepaya*. Jakarta. diakses 16 November 2013.
- Ardista, R., & Wulandari, A. (2020). Menganalisis Pengaruh Harga, Lokasi, dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian. Nilai : *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 15(2), 1-13. <https://doi.org/10.32534/jv.v15i2.1156>
- Arif Rahman. 2010. *Dasyat Marketing Mix untuk Strategi Usaha Kecil: Cara Jitu Untuk Melumpuhkan Pesaing*. Trans Media. Jakarta.
- Assauri, S., 2015. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada.
- Ashari, S. 2004. *Biologi Reproduksi Tanaman Buah-buahan Komersial*. Malang: Penerbit: Banyu media Publishing.
- Asrizal, & Muhammad. 2018. Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Studi Kasus Alfamart di Kota Medan. *Prosiding Seminar Nasional Vokasi Indonesia*, 1.
- Bonaditya, 2014. *Pepaya carica*. Penyebar Swadya. Jakarta.
- Buchari, Alma. 2008. *Humas sebagai Pengantar*. Jakarta: Airlangga.

- Cardia, D. I. N. R., Santika, I. W., & Respati, N. N. R. 2019. Pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi terhadap loyalitas pelanggan. *E-Jurnal Manajemen*, 8(11), 6762-6781.
- Chaerningrum, Rina, 2010. Analisis Pertanian Pepaya. *Tesis*. Jurusan Program Studi Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, IPB Bogor. Diakses tanggal 24 January 2010.
- Davin Joshua. Metta, Padmalia. 2016. Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. *Jurnal Kewirausahaan dan Enterpreneueship*, Vol. 5, No.1, hlm: 27-32. Surabaya.
- Darma, Endang. 2010. Produksi Buah Pepaya Varietas Callina (*Carica Papaya L.*) Pada Kombinasi Pupuk Organik Dan Anorganik Di Tanah Ultisol. *Fakultas Pertanian. Universitas Sriwijaya*. Palembang.
- Dwi Martani. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hadi Sutrisno. 1998. *Metodologi Penelitian (Jilid I)*. Yogyakarta: Fakultas Sosiologi, UGM.
- Handoko T. 2002. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Edisi. I. Pencetakan Keempat Belas. Penerbit BPF. Yogyakarta.
- Hernanto. F. 1989. *Ilmu Pertanian*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Kalie, Moehd Baga. 2004. *Pertanian Pepaya*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Krestiwawan Wibowo Santoso , Handoyo Djoko Waluyo & Sari Listyorini. 2013. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Permen Tolak Angin di Semarang. *Universitas Diponegoro*.
- Kieso, Weygandt, dan Warfield. 2011. *Akuntansi Madya, Edisi Kedua Belas*, Erlangga, Jakarta.