

## Preferensi Konsumen Dalam Membeli Gula Aren Di Pasar Bersehati Kota Manado

### *Consumer Preferences in Buying Palm Sugar At Bersehati Market, Manado City*

**Frelly Monolimay** <sup>(1)\*</sup>, **Tommy Ferdy Lolowang** <sup>(2)</sup>, **Celcius Talumingan** <sup>(2)</sup>

1) Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

2) Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

\*Penulis untuk korespondensi: [frellymonolimay864@gmail.com](mailto:frellymonolimay864@gmail.com)

---

Naskah diterima melalui e-mail jurnal ilmiah [agrisosioekonomi@unsrat.ac.id](mailto:agrisosioekonomi@unsrat.ac.id)  
Disetujui diterbitkan

: Selasa, 05 September 2023  
: Rabu, 31 Januari 2024

---

#### **ABSTRACT**

*This study aims to determine consumer preferences in buying palm sugar at Bersehati Market, Manado City, which is very important for palm sugar sellers in order to have the opportunity to earn more income or profit. This research was conducted for 2 months from February to March 2023. The research took place at Bersehati Market, Manado City. Data collection used observation and interview methods. Sampling in this study was non-probability, namely convenience sampling to consumers of palm sugar at Bersehati Market which was taken as many as 30 respondents. Data on consumer preferences in buying palm sugar in Bersehati Market were analyzed descriptively with the help of tables. The results showed that the palm sugar that became consumer preferences in making purchasing decisions was palm sugar that had a blackish brown color, retail cut size, plastic packaging with a price that was not too expensive, namely IDR 8.000 to IDR 20.000.*

*Keywords : preference; purchase decision; palm sugar*

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui preferensi konsumen dalam membeli gula aren di Pasar Bersehati Kota Manado, dimana hal ini sangat penting bagi penjual gula aren agar memiliki peluang untuk memperoleh lebih banyak pendapatan atau keuntungan. Penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan mulai bulan Februari sampai dengan Maret 2023. Penelitian bertempat di Pasar Bersehati Kota Manado. Pengumpulan data menggunakan metode observasi dan wawancara. Pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah secara non probabilitas yaitu *convenience sampling* kepada konsumen gula aren di Pasar Bersehati yang diambil sebanyak 30 responden. Data mengenai preferensi konsumen dalam membeli gula aren di Pasar Bersehati dianalisis secara deskriptif dengan bantuan tabel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa gula aren yang menjadi preferensi konsumen dalam membuat keputusan pembelian adalah gula aren yang memiliki warna cokelat kehitaman, ukuran potong ecer, berkemasan plastik dengan harga yang tidak terlalu mahal yaitu Rp8.000 hingga Rp20.000.

Kata kunci : preferensi; keputusan pembelian; gula aren

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Industri rumah tangga pengolahan gula aren merupakan bentuk usaha kecil yang dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Gula aren merupakan salah satu olahan makanan bersumber dari hasil pengolahan air nira yang berasal dari tandan bunga jantan pohon aren. Pengolahan nira hingga menjadi gula aren melalui proses perebusan hingga nira berubah menjadi cairan kental dan berwarna pekat. Bentuk, tekstur, warna dan rasanya mirip dengan gula merah/gula jawa, yang membedakan hanya bahan bakunya.

Menurut Widyawati (2009) industri gula aren merupakan salah satu bentuk usaha peningkatan pendapatan penduduk dan bisa meningkatkan pendapatan asli daerah bertumbuh pada ekonomi kerakyatan yang sekaligus menciptakan lapangan pekerjaan dan untuk memperoleh atau menambah pendapatan keluarga meskipun dalam proses pengolahan masih menggunakan peralatan yang sederhana atau dikerjakan secara tradisional. Pengembangan usaha gula aren di Sulawesi Utara memiliki potensi yang besar, karena banyak masyarakat lokal dan non lokal yang menggemari produk tersebut.

Gula aren banyak dikonsumsi sebagai salah satu bahan pemanis alami yang cukup aman bagi tubuh. Selain itu, kandungan dalam gula aren tersebut cukup penting peranannya untuk membantu memenuhi kebutuhan tubuh terhadap nutrisi tertentu. Hal ini merupakan salah satu penyebab tingginya permintaan konsumen terhadap gula aren.

Upaya produsen dalam memenuhi kebutuhan pasar terhadap produk gula aren menjadi perlu untuk mengetahui selera konsumen, agar gula aren yang dipasarkan mendapat respon yang baik dari konsumen. Keinginan atau selera konsumen dapat diketahui dengan adanya informasi yang menunjukkan preferensi konsumen. Preferensi adalah kesukaan, pilihan atau sesuatu yang lebih disukai konsumen. Pengambilan keputusan konsumen adalah aspek penting bagi

para pelaku usaha karena sebagai bahan penentu terhadap keinginan konsumen untuk melakukan pembelian atau tidak melakukan pembelian atas keputusan yang konsumen tetapkan.

Atribut produk merupakan unsur-unsur produk yang dianggap penting oleh konsumen dan dijadikan dasar melakukan pengambilan keputusan dalam pembelian. Atribut produk meliputi merek, kemasan, jaminan (garansi), dan layanan pelengkap. Kajian mengenai preferensi konsumen, dapat diketahui segala informasi yang berhubungan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen termasuk didalamnya adalah atribut produk yang disukai oleh konsumen. Hal ini sangat penting bagi pelaku agrobisnis di Kota Manado dalam menanggapi peningkatan permintaan produk yang dihasilkan, khususnya gula aren sehingga dapat menghasilkan produk yang mampu memenuhi keinginan dan kebutuhan dari para pembeli selaku konsumen.

### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui preferensi konsumen dalam membeli gula aren di Pasar Bersehati Kota Manado, dimana hal ini sangat penting bagi penjual gula aren agar memiliki peluang untuk memperoleh lebih banyak pendapatan atau keuntungan.

### Manfaat Penelitian

1. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Fakultas Pertanian Universitas Sam Ratulangi Manado
2. Menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang preferensi konsumen terhadap gula aren yang ada di Pasar Bersehati Kota Manado
3. Bagi produsen serta pemasar gula aren, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang preferensi konsumen terhadap gula aren di Pasar Bersehati Kota Manado, yang nantinya dapat dijadikan sebagai sarana untuk mempermudah pemasaran gula aren yang sesuai dengan selera para pembeli atau konsumen.

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini berlangsung selama 2 bulan mulai bulan Februari 2023 sampai dengan Maret 2023 dari persiapan sampai penyusunan laporan penelitian. Penelitian dilaksanakan di Pasar Bersehati Kota Manado.

### Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan metode wawancara secara langsung kepada konsumen gula aren atau responden dengan menggunakan kuesioner. Penelitian ini mengumpulkan data dengan memberikan pertanyaan untuk dijawab oleh responden yang sementara membeli gula aren. Pertanyaan yang ditanyakan meliputi penilaian konsumen terhadap preferensi konsumen dalam membeli gula aren di Pasar Bersehati Kota Manado.

### Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah secara non probabilitas yaitu *convenience sampling*. Menurut Sugiyono (2015), *convenience sampling* merupakan metode penentuan sampel dengan memilih sampel secara bebas, sekehendak peneliti karena populasi yang diteliti bersifat infinite, atau jumlah dan identitas anggota populasi tidak diketahui secara jelas. Metode pengambilan sampel dipilih untuk memudahkan pelaksanaan riset dengan alasan responden yang digunakan yaitu konsumen gula aren di Pasar Bersehati yang diambil sebanyak 30 responden.

### Konsep Pengukuran Variabel

1. Warna, diukur dengan parameter warna coklat terang, coklat kehitaman dan coklat kemerahan.
2. Rasa, diukur dengan parameter manis, manis sekali, dan manis sedikit pahit.
3. Ukuran, diukur dengan parameter ukuran batok kelapa, dan ukuran kiloan.
4. Kemasan, diukur dengan parameter kemasan plastik dan kemasan daun.
5. Harga, diukur dengan harga Rp8.000-20.000 dan Rp20.000-30.000.

## Metode Analisa Data

Data mengenai preferensi konsumen dalam membeli gula aren di Pasar Bersehati Kota Manado dianalisa secara deskriptif dengan bantuan tabel. Data-data tersebut disusun, diolah dan dianalisis untuk dapat memberikan gambaran mengenai masalah yang ada, data mengenai preferensi konsumen akan ditabulasi dalam bentuk tabel dan diagram.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Deskripsi Wilayah Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Bersehati yang terletak di Kelurahan Calaca Kecamatan Wenang Kota Manado, pasar ini merupakan salah satu pasar terbesar di Kota Manado. Jenis barang dagangan yang dijual di Pasar Bersehati adalah barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sembako, ikan, daging, sayur, aksesoris fashion, maupun peralatan rumah tangga lainnya.

Pembeli di Pasar Bersehati terdiri atas dua kategori, yang pertama masyarakat yang berbelanja untuk kebutuhan sehari-hari dan yang kedua masyarakat yang membeli sejumlah komoditi yang diolah dan dijual kembali. Gula aren merupakan bahan makanan dan minuman yang banyak dicari masyarakat karena memiliki rasa alami yang khas dan berbeda dari gula lainnya. Gula aren yang dijual di Pasar Bersehati berasal dari Kabupaten Minahasa Tenggara, Kota Kotamobagu dan Kota Gorontalo.

### Karakteristik Responden

Responden yang diambil dalam penelitian ini adalah konsumen gula aren di Pasar Bersehati berjumlah 30 responden yang diperoleh menggunakan metode *convenience sampling*. Penelitian ini dilakukan dengan melakukan wawancara secara langsung kepada konsumen gula aren atau responden yang bersedia diwawancarai. Konsumen gula aren di Pasar Bersehati Kota Manado lebih didominasi kaum perempuan dengan jumlah responden 26 orang (86.7%) dan 4 responden (13.3%) untuk kaum laki-laki.

Hal ini dikarenakan perempuan relatif lebih berperan penting dalam hal pengambilan keputusan pembelian di dalam rumah tangga hal ini sejalan dengan pendapat (Derman, 2016) bahwa perempuan memberikan sumbangan yang besar bagi kelangsungan perekonomian dan kesejahteraan rumah tangga serta masyarakat, perempuan pada umumnya lebih berperan dalam urusan belanja rumah tangga dibandingkan laki-laki. Perempuan juga memiliki peran besar dalam proses pengambilan keputusan pembelian kebutuhan sehari-hari.

**Preferensi Konsumen**

Preferensi konsumen terhadap produk gula aren merupakan pilihan suka atau tidak suka oleh seseorang terhadap produk gula aren yang dikonsumsi. Pilihan tersebut berbeda-beda antara responden satu dengan responden yang lain. Preferensi dapat diketahui dari responden yang memilih atribut-atribut dari produk gula aren yang diteliti, atribut yang menjadi pertimbangan dalam membeli produk gula aren diantaranya berupa atribut warna, atribut ukuran, atribut kemasan dan atribut harga.

**Atribut Warna**

Pembentukan warna yang terjadi pada gula aren disebabkan adanya reaksi maillard (*browning*) yang menghasilkan senyawa cokelat (Winarno, 2008). Warna pada gula aren di Pasar Bersehati, menjadi salah satu atribut yang dipertimbangkan dalam penelitian ini. Atribut warna gula aren yang disukai konsumen di Pasar Bersehati adalah warna cokelat terang, cokelat kehitaman dan cokelat kemerahan.



Gambar 1. Atribut Warna

Gambar 1 menunjukkan konsumen lebih menyukai gula aren dengan warna cokelat kehitaman sebanyak 80%, diikuti dengan warna

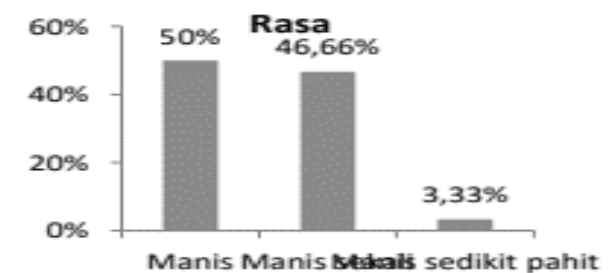
cokelat kemerahan sebanyak 13.30%, dan selanjutnya warna cokelat terang sebanyak 6.70%. Konsumen di Pasar Bersehati lebih banyak memilih gula aren yang berwarna cokelat kehitaman dikarenakan pada gula aren yang memiliki warna cokelat kehitaman, memiliki kualitas yang lebih bagus karena memiliki warna yang lebih pekat.

Hasil dari warna gula aren yang pekat sangat disukai oleh para kalangan konsumen sebagai bahan tambahan dalam makanan maupun minuman. Kalengkongan *et al.* (2013) menyatakan bahwa semakin gelap warna gula semakin tinggi indeks warna yang diperoleh. Warna pada gula merah ditentukan oleh mutu nira yang digunakan. Nira yang telah terfermentasi mengandung asam dan gula pereduksi relatif tinggi.

**Atribut Rasa**

Rasa makanan merupakan faktor yang menentukan cita rasa setelah penampilan. Rasa makanan dipengaruhi rangsangan warna, indera pengecap dan pencium. Rasa merupakan hal penting dalam membangun persepsi konsumen, dimana konsumen ingin mengonsumsi makanan yang enak untuk dimakan atau diminum.

Penjual gula aren di Pasar Bersehati terdiri atas dua kategori, yaitu menjual dengan ukuran batok kelapa dan ukuran kiloan. Penjual gula aren ukuran kiloan memiliki satu keistimewaan tersendiri karena penjual menyediakan sampel gula aren untuk dapat dicoba, hal ini memberikan kepuasan tersendiri kepada konsumen, sehingga konsumen dapat lebih mudah untuk memilih gula aren yang akan dibeli atau dikonsumsi, sedangkan untuk gula aren ukuran batok kelapa tidak menyediakan sampel untuk dicoba dengan alasan gula aren tidak bisa dibuka dari kemasan.



Gambar 2. Atribut Rasa

Gambar 2 menunjukkan konsumen gula aren di Pasar Bersehati Kota Manado lebih menyukai gula batu dengan rasa yang manis yaitu sebanyak 50%, diikuti dengan rasa manis sekali sebanyak 46.66%, dan rasa manis sedikit pahit sebanyak 3.33%. Gula aren mempunyai nilai kemanisan 10% lebih manis dibandingkan dengan gula pasir. Nilai kemanisan pada gula aren disebabkan oleh adanya fruktosa dalam gula merah yang memiliki nilai kemanisan lebih tinggi daripada sukrosa. Gula aren memiliki rasa dan aroma yang khas yaitu karamel.

### Atribut Ukuran

Atribut ukuran merupakan salah satu faktor yang menjadi pertimbangan responden dalam mengambil keputusan untuk membeli gula aren. Produk gula aren ini adalah berupa gula cetak yang biasanya dicetak menggunakan batok kelapa. Gula Aren yang dijual di Pasar Bersehati dijual dengan ukuran batok kelapa dan kiloan.



Gambar 3. Atribut Ukuran

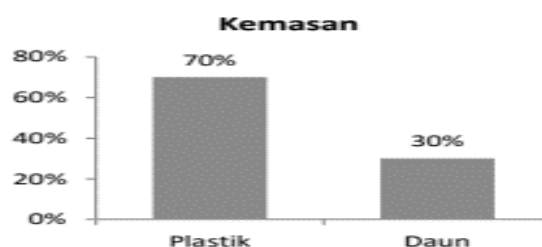
Gambar 3 menunjukkan sebanyak 60% responden memilih gula kiloan, dan 40% memilih gula aren ukuran batok kelapa. Responden lebih banyak memilih kiloan, karena bisa dibeli dengan ukuran ½ kg, 1 kg, 2 kg, dan seterusnya sesuai keinginan dan kebutuhan konsumen, dan untuk ukuran kiloan tersedia sampel untuk dicoba oleh konsumen.

Gula aren dicetak dalam bentuk padat, seperti blok atau batok kelapa, untuk memudahkan pengemasan, penyimpanan, dan transportasi. Pencetakan gula aren memberi keuntungan yaitu jumlah gula aren yang dibutuhkan dapat dikendalikan dengan baik, sehingga penggunaan menjadi lebih teratur. Pencetakan menggunakan batok kelapa merupakan ciri khas bagi gula aren yang dilakukan pengrajin gula aren sampai sekarang.

### Atribut Kemasan

Menurut Aprindo (2015) pada umumnya konsumen pertama kali tertarik untuk membeli makanan kemasan karena brand atau daya tarik kemasannya. Gula Aren yang dijual di Pasar Bersehati menggunakan kemasan plastik dan daun pisang kering. Namun, untuk kemasan menggunakan daun pisang kering sudah sangat jarang ditemukan. Menurut penjual gula aren di Pasar Bersehati hal ini dikarenakan distributor gula aren lebih memilih cara yang praktis menggunakan plastik.

Fungsi dari pengemasan gula aren adalah melindungi gula aren dari kerusakan, memperpanjang umur simpan, mempertahankan kelembapan, dan menjaga kebersihan dari gula aren. Fungsi lain dari pengemasan gula aren juga adalah untuk pemasaran, dimana pengemasan yang menarik dapat berfungsi sebagai alat pemasaran.



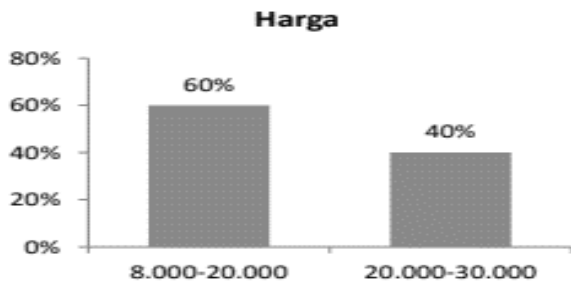
Gambar 4. Atribut Kemasan

Gambar 4 hasil menunjukkan sebanyak 70% responden lebih menyukai gula aren dengan kemasan plastik sedangkan sebanyak 30% responden menyukai kemasan daun. Tingginya nilai kesukaan responden terhadap kemasan plastik dikarenakan gula aren dengan kemasan plastik mudah untuk ditemui, dan dengan adanya kemasan plastik konsumen dapat lebih mudah untuk melihat bagaimana kualitas dari gula aren tersebut. Sedangkan untuk kemasan menggunakan daun pisang kering umumnya ditemuka di daerah dimana gula aren diproduksi secara tradisional atau secara alami.

### Atribut Harga

Harga adalah suatu nilai uang yang ditentukan oleh perusahaan sebagai imbalan barang atau jasa yang diperdagangkan dan sesuatu yang lain yang diadakan suatu

perusahaan guna memuaskan keinginan pelanggan. Harga gula aren sangat bervariasi tergantung dari ketersediaan, permintaan pasar, metode pengolahan, bahkan kualitas dari gula aren tersebut. Harga yang ditawarkan oleh penjual gula aren di Pasar Bersehati berkisar Rp8.000 sampai Rp30.000, tergantung dari segi jenis, kegunaan, maupun ukuran dari gula aren.



Gambar 5. Atribut Harga

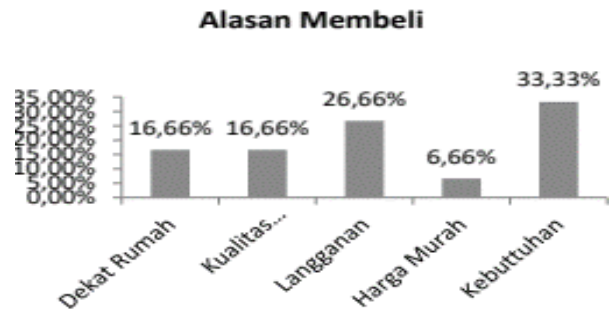
Gambar 5 menunjukkan responden lebih menyukai gula aren pada harga Rp8.000 sampai Rp20.000, dikarenakan responden hanya membeli gula aren seadanya saja sebagai bahan tambahan pemanis dalam makanan. Hasil ini sejalan dengan penelitian Harianto *et al.* (2017) yang menyatakan bahwa responden lebih menyukai harga gula aren yang lebih murah dengan kisaran harga Rp16.000 hingga Rp18.000 per kg.

**Pengambilan Keputusan untuk Melakukan Pembelian**

Perilaku konsumen adalah segala aktivitas yang melibatkan orang pada saat menyeleksi, membeli dan menggunakan produk dan jasa sebagai pemuas kebutuhan dan keinginannya. Konsumen memiliki tujuan yang berbeda-beda dalam membeli gula aren. Responden menyatakan bahwa memilih membeli gula aren di Pasar Bersehati karena kebutuhan untuk memasak maupun untuk usaha lainnya.

**Alasan Membeli Gula Aren**

Penentuan perilaku konsumen untuk mengadakan pembelian tidak pernah terlepas dari peranan-peranan pembelian suatu produk, masing-masing pihak mempunyai peran sendiri-sendiri. Adapun alasan untuk membeli gula aren adalah dekat rumah, kualitas gula yang bagus, langganan, harga murah, dan kebutuhan.

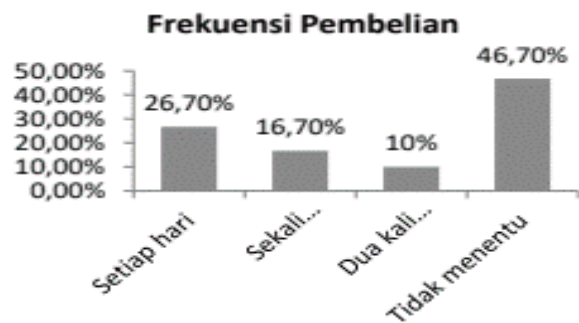


Gambar 6. Alasan Membeli

Gambar 6 menunjukkan alasan utama konsumen membeli gula aren yaitu karena kebutuhan (33.33%), diikuti dengan alasan langganan (26.66%), kemudian dekat rumah dan kualitas yang bagus (16.66%) dan alasan yang terakhir yaitu harga yang murah (6.66%).

**Frekuensi Pembelian**

Frekuensi pembelian (pembelian ulang) merupakan kegiatan pembelian yang dilakukan lebih dari satu kali atau beberapa kali. Frekuensi Pembelian merupakan salah satu perilaku pasca beli yang dilakukan konsumen.



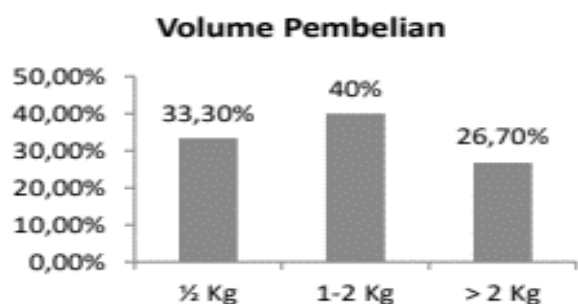
Gambar 7. Frekuensi Pembelian

Berdasarkan Gambar 7 menunjukkan sebanyak 46.70% konsumen menyatakan bahwa tidak pasti atau tidak menentu dalam membeli gula aren, 26.70% membeli gula aren setiap hari, 16.70% membeli sekali seminggu, dan sebanyak 10% membeli dua kali seminggu. Frekuensi pembelian terbanyak yaitu tidak menentu, hal ini menyangkut dengan kebutuhan konsumen.

**Volume Pembelian**

Volume pembelian adalah jumlah pembelian dari tiap jenis barang-barang yang dijual. Keputusan pembelian merupakan

keputusan konsumen mengenai preferensi atas merek yang ada di dalam kumpulan pilihan. Menurut (Saodah *et al.*, 2017) Pengambilan keputusan atau memutuskan berarti memilih salah satu dari dua atau lebih alternatif.

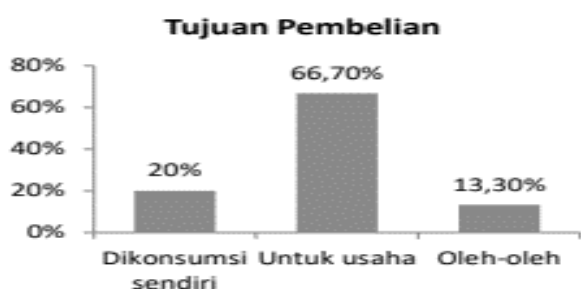


Gambar 8. Volume Pembelian

Gambar 8 menunjukkan responden lebih menyukai membeli gula aren dengan volume 1-2 kg. Nitisusastro, (2012) menyatakan bahwa Konsumen memutuskan membeli suatu produk dapat dilihat dari segi situasi ekonomi, kepribadian dan konsep diri, motivasi, persepsi, pembelajaran, kepercayaan dan sikap. Ketika konsumen akan bertindak sesuai dengan keinginannya, maka keputusan konsumen terhadap pembelian suatu produk semakin kuat.

### Tujuan Pembelian

Pengambilan keputusan pembelian konsumen berbeda-beda tergantung jenis keputusan pembeliannya. Konsumen gula aren di Pasar Bersehati umumnya menggunakan gula aren sebagai bahan tambahan dalam memasak, baik untuk dikonsumsi sendiri atau untuk usaha industri makanan dan minuman.



Gambar 9. Tujuan Pembelian

Gambar 9 menunjukkan sebanyak 66.70% responden membeli gula aren untuk diolah dan dijadikan bahan tambahan pemanis untuk usaha makanan, kue, maupun minuman.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa deskriptif yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa gula aren yang menjadi preferensi konsumen dalam membuat keputusan pembelian adalah gula aren yang memiliki warna coklat kehitaman, ukuran potong ecer, berkemasan plastik dengan harga yang tidak terlalu mahal yaitu pada kisaran Rp8.000 hingga Rp20.000.

### Saran

Saran yang dapat diberikan untuk mempertahankan preferensi konsumen berbelanja di Pasar Bersehati Kota Manado, inovasi harus lebih ditingkatkan lagi, dan penjual gula aren yang ada di Pasar Bersehati harus bisa mengetahui apa yang menjadi keinginan dan selera konsumen agar gula aren yang dipasarkan mendapat respon yang baik dari konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Derman. 2016. Peran Perempuan Nelayan Dalam Pemenuhan Kebutuhan Hidup Keluarga Di Kelurahan Bungkutoko Kecamatan Abeli Kota Kendari. *Skripsi*. Jurusan/Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Halu Oleo Kendari.
- Hariato Y.N.W. 2017. Analisis Preferensi Konsumen terhadap Produk Gula Aren Di Kecamatan Awan Kabupaten Balangan. Program Studi Agribisnis, Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Amuntai. *Jurna II*.
- Kalengkongan, C., P. Julius., & F. Feti. 2013. Hubungan Antara Beberapa Kriteria Kualitas Dengan Warna Gula Aren (Arenga pinnata Merr.). Program Studi Kimia FMIPA Unsrat.
- Nitisusastro, M. 2012. *Perilaku Konsumen dalam Persepektif Kewirausahaan*. Alfabeta. Bandung.

Peter, J.P & C. Jerry. 2010. *Consumer Behavior & Marketing Strategy*, Edisi 9. New York: Mcgraw Hill.

Saodah., S. Dedeh., & M. Rosda. 2017. “Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam pembelian sayuran di Pasar Tradisional (Studi Kasus Pasar Muka Cianjur)”. *Jurnal Agrosence*, 7(1),178-193.

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Alfabeta. Bandung.

Widyawati, N. 2009. Permeabilitas dan Perkecambahan Benih Aren (*Arenn pinnata* (Wurmb.) Merr.). *Jurnal Agronomi Indonesia* 37(2),152 – 158.

Winarno, F.G. 2008. *Kimia Pangan dan Gizi*. Gramedia, Jakarta.