

## **ANALISIS USAHA BISNIS DISTRIBUSI GAS LPG 3 KG (Studi Kasus Kota Palembang)**

Oleh:

Saladdin Wirawan Effendy  
E-mail: uibila360@gmail.com  
Dosen STIM Amkop Palembang

### ***ABSTRACT***

*The impact of the conversion of kerosene to gas lpg 3 kg impact both positive and negative impacts for society. One positive impact of this conversion is a business opportunity in the distribution of gas lpg 3 kg. Even with the more length distribution channels causing prices at the consumer level but the higher household gas lpg 3 kg become easier to be.*

*This study is a qualitative research. For information / data used observation and interviews with key informants household consumers, stalls, pengampas and bases.*

*Based on the results of the study show that 1). Lpg gas in the distribution channel 3 kg in Palembang, there are at least seven types of distribution channels where the type to 3 up to 7 involving retailers types unofficial namely pengampas and stalls so that the prices to be relatively high compared with the HET. But with the retailer does not have the public official's easier to get gas lpg 3 kg. 2). The results showed that the benefits of the gas distribution business lpg 3 kg is relatively good because the capital can be returned between 6 to 20 months depending on the position where the business is operating within the distribution channel. This condition causes the business is feasible to run*

***Keywords:*** Business, distribution.

### **PENDAHULUAN**

#### **Latar Belakang**

Setelah Pemerintah melaksanakan program konversi dari minyak tanah ke gas elpiji dalam sektor rumah tangga setidaknya menimbulkan peluang bagi sebagian orang dalam memanfaatkan peluang usaha. Peluang ini adalah mendistribusikan gas ke konsumen akhir yaitu rumah tangga dan usaha mikro. Dampak dari adanya konversi minyak tanah ke gas lpg 3 kg membawa dampak yang positif maupun dampak negatif bagi masyarakat. Salah satu dampak positif dari konversi ini adalah peluang usaha dalam distribusi gas lpg 3 kg. Walaupun dengan semakin panjangnya saluran distribusi menyebabkan harga pada tingkat

konsumen rumah tangga semakin tinggi tetapi gas lpg 3 kg semakin mudah untuk di dapat

Dengan konversi ini kebutuhan akan gas lpg gas 3 saat ini sangat besar pada masyarakat, ini disebabkan oleh diberhentikannya subsidi pemerintah pada minyak tanah. Sehingga secara otomatis semua konsumen berpindah memakai gas daripada minyak tanah karena gas lebih murah. Saat ini hampir 100% masyarakat memakai gas sebagai bahan bakar kompor, dengan demikian usaha penjualan gas isi 3kg menjadi peluang yang bagus untuk diusahakan. Gas isi 3kg dipilih karena kebanyakan masyarakat kita yang kebanyakan masyarakat menengah ke bawah memakai gas 3kg ini. Kalau sudah mencapai target penjualan yang diinginkan atau setidaknya usaha ini sudah mulai berjalan dan stabil baru disediakan gas yang berisi 5 kg dan 12 kg sebagai pelengkap.

Tetapi kondisi di lapangan menunjukkan distribusi yang dilakukan secara resmi oleh pihak Pertamina dengan ditunjuknya Agen dan Pangkalan resmi dalam mendistribusikan gas lpg 3 kg belum dapat secara merata mendistribusikan gas lpg 3 kg ini. Kondisi menyebabkan timbulnya peluang menjadi penyalur-penyulur tidak resmi dalam mendistribusikan gas lpg 3 kg ini. Sehingga menciptakan harga yang relatif tinggi dibanding HET pada konsumen akhir.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian yaitu “Analisis usaha bisnis distribusi gas lpg 3 kg (studi kasus Kota Palembang)

### **Identifikasi Masalah**

Adapun masalah yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut :

- a. Kondisi di lapangan menunjukkan distribusi yang dilakukan secara resmi oleh pihak Pertamina dengan ditunjuknya Agen dan Pangkalan resmi dalam mendistribusikan gas lpg 3 kg belum dapat secara merata mendistribusikan gas lpg 3 kg ini.
- b. Adanya perbedaan HET yang ditentukan oleh Pertamina dengan harga yang diterima pada konsumen akhir

### **Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian adalah untuk menganalisis usaha bisnis distribusi gas lpg 3 kg (studi kasus kota Palembang).

### **Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian adalah :

- a. Memberikan wawasan atau informasi mengenai kondisi penyaluran gas lpg 3 kg di masyarakat sehingga dapat menjadi informasi bagi pengambil keputusan dalam penyaluran gas lpg 3 kg.
- b. Sebagai bahan literatur bagi penulis selanjutnya terutama dalam manajemen pemasaran.

## **Tinjauan Literatur**

### **Bisnis**

Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. (www.wikipedia.com)

Dalam ekonomi kapitalis, dimana kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya. Pemilik dan operator dari sebuah bisnis mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau kapital yang mereka berikan. Namun tidak semua bisnis mengejar keuntungan seperti ini, misalnya bisnis koperatif yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan semua anggotanya atau institusi pemerintah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Model bisnis seperti ini kontras dengan sistem sosialistik, dimana bisnis besar kebanyakan dimiliki oleh pemerintah, masyarakat umum, atau serikat pekerja.

### **Saluran Distribusi**

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (utility) waktu, tempat, dan pengalihan hak milik.

Menurut Winardi (1989:299 dalam <https://dansite.wordpress.com>) yang dimaksud dengan saluran distribusi adalah sebagai berikut : *“Saluran distribusi merupakan suatu kelompok perantara yang berhubungan erat satu sama lain dan yang menyalurkan produk-produk kepada pembeli.*

Sedangkan Kotler (2005:140) mengemukakan bahwa : *“Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi”*

Distribusi merupakan perantara yang menjembatani antara produsen dan konsumen. Terdapat beberapa tipe saluran yang dapat digunakan dapat digunakan dalam pendistribusian barang. Tipe saluran distribusi tersebut dapat digolongkan ke dalam 2 golongan yaitu golongan barang untuk dikonsumsi dan golongan barang industri.

- a. Golongan Barang Konsumsi. Barang konsumsi adalah barang-barang yang dibeli untuk dikonsumsi. Pembeliannya didasarkan atas kebiasaan membeli dari konsumen. Jadi, pembelinya adalah pembeli/konsumen akhir, bukan pemakai industri karena barang – barang tersebut tidak diproses lagi, melainkan dipakai sendiri (Swasta: 2005:96).
- b. Golongan Barang Industri. Barang industri adalah barang-barang yang dibeli untuk diproses lagi atau untuk kepentingan dalam industri. Jadi, pembeli barang industri ini adalah perusahaan, lembaga, atau organisasi, termasuk non laba (Swasta, 2005:97)

Dibawah ini digambarkan beberapa tipe saluran untuk barang konsumsi dan barang industri.

- a. Tipe saluran untuk barang konsumsi
  - Saluran 1 : Produsen----> Konsumen
  - Saluran 2 : Produsen----> Pedagang eceran---> Konsumen
  - Saluran 3 : Produsen----> Grosir----->Pedagang eceran---> Konsumen
  - Saluran 4 : Produsen----> Agen----->Grosir----->Pedagang eceran---> Konsumen
- b. Tipe saluran untuk barang industri
  - Saluran 1 : Produsen---->Pemakai industri
  - Saluran 2 : Produsen---->Distributor industri---> Pemakai industri
  - Saluran 3 : Produsen----> Agen-----> Distributor industri---> Pemakai industri
  - Saluran 4 : Produsen---->Agen----->Grosir----->Pedagang eceran---> Pemakai industri

### **Metodologi Penelitian**

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian *kualitatif deskriptif*. Menurut Maman (2002; 3) penelitian deskriptif berusaha menggambarkan suatu gejala sosial. Dengan kata lain penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat studi. Metode kualitatif ini memberikan informasi yang mutakhir sehingga bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan serta lebih banyak dapat diterapkan pada berbagai masalah (Husein Umar, 2002:81). Sedangkan penelitian ini lebih memfokuskan pada studi kasus yang merupakan penelitian yang rinci mengenai suatu obyek tertentu selama kurun waktu tertentu dengan cukup mendalam dan menyeluruh.

Metode pengumpulan data dengan wawancara dan observasi.

Sumber data adalah data primer yang di dapat dari key informan yaitu :

1. 20 Rumah tangga (konsumen)
2. 5 Warung
3. 5 Orang pengampas

## **PEMBAHASAN**

### **Analisis Saluran Distribusi dan Harga Gas LPG 3 Kg di Tingkat Konsumen**

Secara resmi saluran yang legal pada penyaluran gas lpg 3 kg adalah sebagai berikut :

- a. Saluran tipe 1
  - Pertamina (SPPBE) ----> Agen---> Konsumen
- b. Saluran tipe 2
  - Pertamina (SPPBE) ----> Agen---> Pangkalan--->Konsumen

Pada tipe 1 konsumen dapat membeli gas lpg 3 kg langsung ke agen seharga Rp.15.000,-/tabung, tetapi pada tipe saluran ini hanya sedikit konsumen yang melakukannya hal ini disebabkan :

- Jumlah yang dijual agen langsung ke konsumen sangat sedikit

- Jarak yang relatif jauh dari konsumen ke agen menyebabkan keengganan konsumen untuk membeli langsung ke agen.

Pada tipe 2 konsumen mendapatkan gas dari pangkalan, dimana pangkalan ini mendapatkan pasokan gas lpg 3 kg dari pihak agen. Pada saluran tipe ini harga yang didapat konsumen berkisar antara Rp. 15.000,-/tabung – Rp. 17.000,-/tabung.

Kedua tipe saluran tersebut merupakan tipe saluran resmi dan legal dalam mendistribusikan gas lpg 3 kg ke konsumen daam hal ini rumah tangga. Tetapi pada kenyataannya menunjukkan bahwa kedua saluran distribusi ini tidak dapat menyalurkan gas lpg 3 kg ini hingga seluruh masyarakat mendapatkannya. Sehingga dari kondisi tersebut menyebabkan saluran distribusi menjadi lebih panjang. Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara maka di dapat saluran distribusi yang melibatkan pihak yang tidak resmi yaitu :

- Saluran tipe 3  
Pertamina (SPPBE) ----> Agen---> Pengampas (tak resmi)---> Konsumen
- Saluran tipe 4  
Pertamina (SPPBE)---->Agen--->Pangkalan---> Pengampas (tak resmi)---> Konsumen
- Saluran tipe 5  
Pertamina (SPPBE)---->Agen--->Pangkalan---> Warung (tak resmi)---> Konsumen
- Saluran tipe 6  
Pertamina (SPPBE) ----> Agen---> Pengampas (tak resmi)---> warung (tak resmi)---> Konsumen
- Saluran tipe 7  
Pertamina (SPPBE) ----> Agen---> Pangkalan--->Pengampas (tak resmi)---> warung (tak resmi)---> Konsumen

Pada saluran tipe 3 seringkali pengampas dapat membeli gas lpg 3 kg langsung dari agen tetapi jumlah yang dapat di beli per hari hanya sekitar 5 hingga 10 tabung dengan harga Rp.15.000,-/tabung. Selanjutnya pengampas akan menjual ke konsumen rumah tangga dengan harga Rp. 18.000,-/tabung – Rp. 20.000,-/tabung. Pengampas biasanya dapat menjual sebanyak 10 – 20 tabung sehari sebab mereka dapat memperoleh gas lpg 3 kg ini setidaknya dari 2 agen.

Pada saluran tipe 4 agen menyalurkan ke pangkalan seharga Rp. 13.850,-/tabung, selanjutnya pangkalan menjual ke pengampas sekitar Rp. 16.000,-/tabung – Rp.18.000,-/tabung, dimana pengampas ini menjual ke konsumen seharga Rp. 18.000,-/tabung – Rp. 20.000,-/tabung. Pada tipe ini biasanya pengampas mendapatkan jatah dari pangkalan hanya sekitar 5-10 tabung/hari tergantung dari kuota pangkalan dari agen. Semakin besar kuota pangkalan yang diberikan agen maka semakin besar jatah pangkalan memberikan kepada pengampas.

Pada saluran tipe 5 agen menyalurkan ke pangkalan seharga Rp. 13.850,-/tabung, selanjutnya agen menjual ke warung sekitar Rp. 16.500,-/tabung, dimana gas lpg 3 kg ini diantara langsung oleh pangkalan ke warung-warung. Warung ini menjual ke konsumen seharga Rp. 18.000,-/tabung – Rp. 22.000,-/tabung. Pada tipe ini biasanya warung hanya mendapatkan jatah dari pangkalan hanya sekitar 5-10 tabung/hari.

Pada saluran tipe 6 seringkali pengampas dapat membeli gas lpg 3 kg langsung dari agen tetapi jumlah yang dapat di beli per hari hanya sekitar 5 hingga 10 tabung dengan harga Rp.15.000,-/tabung. Selanjutnya pengampas akan menjual ke warung dengan harga Rp. 18.000,-/tabung. Selanjutnya warung menjual ke konsumen rumah tangga seharga Rp.20.000,-/tabung – Rp.23.000,-/tabung. Pengampas biasanya dapat menjual sebanyak 10 – 20 tabung sehari sebab mereka dapat memperoleh gas lpg 3 kg ini setidaknya dari 2 agen.

Pada saluran tipe 7 agen menyalurkan ke pangkalan seharga Rp. 13.850,-/tabung, selanjutnya agen menjual ke pengampas sekitar Rp. 16.000,-tabung – Rp.18.000,-/tabung, dimana pengampas ini menjual ke warung seharga Rp. 18.000,-/tabung – Rp. 20.000,-/tabung. Selanjutnya warung akan menjual ke konsumen sekitar harga Rp. 20.000,-tabung – Rp. 25.000,-/tabung.

Berdasarkan hasil di atas maka harga yang di bayar oleh konsumen akhir akan bervariasi sekali tergantung dari seberapa panjang saluran distribusi yang dilalui. Harga terendah yang didapat oleh konsumen adalah Rp. 15.000,-/tabung sedangkan harga tertinggi sekitar Rp. 25.000,-. Bahkan pada keadaan langka konsumen dapat membeli hingga Rp. 30.000,-/tabung.

### **Analisis Keuntungan**

Analisis keuntungan yang akan dibahas pada peneliti ini adalah keuntungan kotor yang didapat dari masing-masing tingkatan penyalur yaitu pangkalan, pengampas dan warung.

#### **a. Pangkalan**

Pangkalan merupakan penyalur resmi yang diakui oleh pihak Pertamina. Pangkalan ini mendapatkan jatah kuota gas lpg 3 kg dari agen seharga Rp. 13.850,-/tabung. Agen ini mendapatkan jatah kuota dari agen berkisar antara 160 tabung perbulan hingga 4.800 tabung/ bulan. Berikut ini akan dilihat masing-masing keuntungan dari berbagai tingkatan kuota yang diberikan.

- 1) Kuota 160 tabung. Pada kuota ini biasanya pihak pangkalan mendapatkan jatah pengiriman sebanyak 40 tabung/minggu. Pihak pangkalan biasanya menyiapkan tabung sebanyak 40 tabung seharga Rp. 120.000,- sehingga total biaya yang dikeluarkan untuk membeli tabung sebanyak Rp. 4.800.000,- di tambah biaya perizinan sekitar Rp. 250.000,- ditambah biaya pembelian 1 unit APAR seharga Rp. 300.000,-. Total pengeluaran adalah Rp. 5.350.000. Pangkalan ini biasanya akan menjual gas lpg 3 kg seharga Rp. 18.000,-/tabung. Sehingga selisih harga beli dari agen dan jual ke konsumen sebesar Rp. 4.150,-/tabung, pendapatan perbulan yang didapat adalah Rp. 4.150,- x 160 = Rp. 664.000,-. Sehingga dalam kurun waktu 9 bulan total pengeluaran yang telah kembali, bahkan mulai bulan ke 9 ini pihak pangkalan sudah menikmati keuntungan.
- 2) Kuota 300 tabung. Pada kuota ini biasanya pihak pangkalan mendapatkan jatah pengiriman sebanyak 75 tabung/minggu. Pihak pangkalan biasanya menyiapkan tabung sebanyak 50 tabung sebab pihak agen sekali mengantar ke pangkalan ini sebanyak 50 tabung tiap 3 – 4 hari sekali sebanyak 50 tabung. Dengan tabung seharga Rp.

120.000,- maka total biaya yang dikeluarkan untuk membeli tabung sebanyak Rp. 6.00.000,- di tambah biaya perizinan sekitar Rp. 250.000,- ditambah biaya pembelian 1 unit APAR seharga Rp. 300.000,-. Total pengeluaran adalah Rp. 6.550.000. Pangkalan ini biasanya akan menjual gas lpg 3 kg seharga Rp. 16.500,-/tabung - Rp. 18.000,-/tabung. Sehingga selisih harga beli dari agen dan jual ke konsumen sebesar Rp. 2.650,-/tabung - Rp. 4.150,-/tabung, pendapatan perbulan yang didapat adalah Rp. 2.650,- x 300 = Rp. 795.000,-. Sehingga dalam kurun waktu 9 bulan total pengeluaran yang telah kembali, bahkan mulai bulan ke 9 ini pihak pangkalan sudah menikmati keuntungan

3) Kuota 1250 tabung. Pada kuota ini biasanya pihak pangkalan mendapatkan jatah pengiriman sebanyak 50 tabung/hari. Pihak pangkalan biasanya menyiapkan tabung sebanyak 60 tabung sebab pihak agen sekali mengantar ke pangkalan ini sebanyak 50 tabung tiap hari. Dengan tabung seharga Rp. 120.000,- maka total biaya yang dikeluarkan untuk membeli tabung sebanyak Rp. 7.20.000,- di tambah biaya perizinan sekitar Rp. 250.000,- ditambah biaya pembelian 1 unit APAR seharga Rp. 300.000,-. Total pengeluaran adalah Rp. 7.550.000. Pangkalan ini biasanya akan menjual gas lpg 3 kg seharga Rp. 15.000,-/tabung - Rp. 16.000,-/tabung. Sehingga selisih harga beli dari agen dan jual ke konsumen sebesar Rp. 1.150,-/tabung - Rp. 2.150,-/tabung, pendapatan minimal perbulan yang didapat adalah Rp. 1.150,- x 1.250 = Rp. 1.437.500,-. Sehingga dalam kurun waktu 6 bulan total pengeluaran yang telah kembali, bahkan mulai bulan ke 7 ini pihak pangkalan sudah menikmati keuntungan

4) Kuota 3.750 tabung. Pada kuota ini biasanya pihak pangkalan mendapatkan jatah pengiriman sebanyak 150 tabung/minggu. Pihak pangkalan biasanya menyiapkan tabung sebanyak 175 tabung sebab pihak agen sekali mengantar ke pangkalan ini sebanyak 150 tabung tiap hari. Dengan tabung seharga Rp. 120.000,- maka total biaya yang dikeluarkan untuk membeli tabung sebanyak Rp. 21.00.000,- di tambah biaya perizinan sekitar Rp. 250.000,- ditambah biaya pembelian 1 unit APAR seharga Rp. 300.000,-. Total pengeluaran adalah Rp. 21.550.000. Pangkalan ini biasanya akan menjual gas lpg 3 kg seharga Rp. 15.000,-/tabung - Rp. 16.000,-/tabung. Sehingga selisih harga beli dari agen dan jual ke konsumen sebesar Rp. 1.150,-/tabung - Rp. 2.150,-/tabung, pendapatan minimal perbulan yang didapat adalah Rp. 1.150,- x 3.750 = Rp. 4.312.500,-. Sehingga dalam kurun waktu 5 bulan total pengeluaran yang telah kembali, bahkan mulai bulan ke 6 ini pihak pangkalan sudah menikmati keuntungan

b. Pengampas

Pengampas ini biasanya dapat menyalurkan gas lpg 3 kg ini sebanyak 20 – 30 tabung per hari ke konsumen rumah tangga atau ke warung. Pengampas ini biasanya menyiapkan tabung sebanyak 6 tabung. Sehingga mereka harus membeli tabung dengan total harga Rp. 120.000,- x 6 tabung = 720.000,-.

Mereka membeli dari agen atau pangkalan seharga Rp. 15.000,-/tabung – Rp. 18.000,-/tabung, jika mereka menjual ke warung atau konsumen sekitar Rp. 18.000,-/tabung – Rp. 21.000,-/tabung maka selisih harga beli dengan harga jual sebesar Rp. 3.000,-/tabung, jika dipotong ongkos angkut sebesar Rp. 1.000,-/tabung maka pendapatan yang diterima berkisar Rp. 40.000,-/hari – Rp. 60.000,-/hari. Sehingga dalam kurun waktu 12 – 20 bulan total pengeluaran baru kembali.

c. Warung

Warung ini biasanya mendapatkan kiriman gas lpg 3 kg sebanyak 10 tabung per hari baik dari pangkalan maupun dari pengampas. Biasanya warung akan menyiapkan tabung sebanyak 10 tabung seharga Rp. 1.200.000. pihak warung biasanya akan mengambil keuntungan berkisar Rp. 3.000,-/tabung sehingga sehari mereka mendapat keuntungan kotor dari penjualan ini sebesar Rp. 30.000,- jika sebulan mereka mendapatkan kiriman sebanyak 25 kali maka perbulan mereka mendapat pendapatan kotor Rp. 750.000,-. Sehingga pada bulan ke 16 baru mereka dapat mengembalikan pengeluaran untuk membeli tabung.

Dari hasil di atas menunjukkan bahwa pada berbagai tingkatan distribusi usaha gas lpg 3 kg ini dapat memberikan keuntungan yang cukup menggiurkan. Sehingga cukup menjanjikan untuk di kembangkan menjadi usaha kecil yang memasyarakat. Tetapi ada dampak negatif dan positif yang diterima oleh masyarakat. Negatifnya adalah harga yang diterima oleh masyarakat relatif tinggi karena panjangnya saluran distribusi tetapi masyarakat akan relatif lebih mudah mendapatkan gas lpg 3 kg sebab distribusinya hingga ke masyarakat yang jauh baik dari agen maupun pangkalan.

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Dalam saluran distribusi gas lpg 3 kg di Kota Palembang setidaknya terdapat 7 tipe saluran distribusi dimana pada tipe ke 3 hingga tipe ke 7 melibatkan pengecer tidak resmi yaitu pengampas dan warung sehingga harga menjadi relatif tinggi dibanding kan dengan HET. Tetapi dengan adanya pengecer tidak resmi ini masyarakat lebih mudah untuk mendapatkan gas lpg 3 kg.
- b. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keuntungan yang didapat dari usaha distribusi gas lpg 3 kg ini relatif baik sebab modal dapat kembali antara 6 hingga 20 bulan tergantung dari posisi dimana usaha dijalankan dalam saluran distribusi tersebut. Kondisi ini menyebabkan usaha ini layak untuk dijalankan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Swastha, Basu dan Irawan, (2005), *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty,. Yogyakarta
- Husein. U. 2002. *Metode Riset Organisasi*. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1 dan 2. Jakarta: PT. Indeks
- Maman. 2002. *Dasar-dasar Metode Statistika Untuk Penelitian*. Bandung. CV.Pustaka Setia
- Winardi, 1989, Saluran Distribusi, <https://dansite.wordpress.com> (diakses 20 Oktober 2015)