

ANALISIS PEMASARAN PUPUK ORGANIK CAIR (POC) *ECO-ENZYME* DI KELOMPOK TANI SUMBER JAYA

Nurlaila Fatmawati*¹, Isnaeni Opnamiati², Umi Rodliyah³, Ana Maghfiroh Hayati⁴, Khodi Widodo⁵

^{1,2,3,4,5} Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian dan Peternakan, Universitas Ma'arif Nahdlatul Ulama Kebumen

e-mail : fatmawati.nurlaila95@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan (1) mengidentifikasi pola saluran pemasaran Pupuk Organik Cair (POC) *eco-enzyme*, (2) menganalisis margin pemasaran dan *farmer's share* (3) mengevaluasi efisiensi pemasaran Pupuk Organik Cair (POC) *eco-enzyme* pada Kelompok Tani Sumber Jaya, Desa Sidobunder, Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen. Pelaksanaan penelitian pada bulan Desember 2023 - Januari 2024. Metode pemilihan lokasi dengan *purposive*. Metode *snowball sampling* untuk menentukan responden. Pengumpulan data dilakukan diantaranya observasi, wawancara dan pencatatan. Hasil penelitian menunjukkan ada 2 tipe saluran pemasaran pupuk cair *eco-enzyme* di Kelompok Tani Sumber Jaya Desa Sidobunder Kecamatan Puring Kabupaten Kebumen, yaitu saluran pemasaran I: produsen – konsumen dan saluran pemasaran II: produsen-pedagang pengecer - konsumen. Total biaya pemasaran saluran pemasaran I yaitu Rp 1000, sedangkan saluran pemasaran II yaitu 500. Total keuntungan pemasaran tertinggi pada saluran pemasaran I Rp 2.235, sedangkan saluran pemasaran II Rp. 735/botol. Total margin pemasaran terbesar pada saluran pemasaran II sebesar Rp 2000 sedangkan saluran pemasaran I sebesar 0. *Farmer's share* tertinggi pada saluran pemasaran I adalah 100% sedangkan saluran pemasaran II adalah 83,33%. Total rasio biaya dan keuntungan saluran pemasaran 2 terbesar 4,47 sedangkan saluran pemasaran I yaitu 2,24. Ditinjau dari efisiensi pemasaran kedua saluran pemasaran tergolong efisien. Saluran pemasaran terbaik yaitu pada saluran pemasaran I

Kata kunci : pemasaran, pupuk organik cair, *eco-enzyme*, efisiensi, saluran

ABSTRACT

This research aims to (1) identify marketing channel patterns for *eco-enzyme* Liquid Organic Fertilizer (POC), (2) analyze marketing margins, and *farmer's share* (3) evaluate efficient the marketing of *eco-enzyme* Liquid Organic Fertilizer (POC) is in Sumber Jaya Farmers Group, Sidobunder Village, Puring District, Kebumen Regency. The research will be carried out in December 2023 - January 2024. The location selection method is proportional. Snowball sampling method to determine respondents. Data collection was carried out including observation, interviews and recording. The research results show that there are 2 types of marketing channels for marketing *eco-enzyme* liquid fertilizer in the Sumber Jaya Farmers Group, Sidobunder Village, Puring District, Kebumen Regency, namely marketing channel I: producer - consumer and marketing channel II: producer-retailer - consumer. The total marketing costs for marketing channel I are IDR 1000, while marketing channel II is IDR 500. The highest total marketing profit for marketing channel I is IDR 2,235, while marketing channel II is IDR. 735/bottle. The largest total marketing margin in marketing channel II is IDR 2000 while marketing channel I is 0. The highest farmer's share in marketing channel I is 100% while marketing channel II is 83.33%. The total cost and profit ratio of marketing channel 2 is the largest 4.47 while marketing channel I is 2.24.

Judging from marketing efficiency, both marketing channels are classified as efficient. The best marketing channel is marketing channel I

Key words: marketing, liquid organic fertilizer, eco-enzyme, efficiency, channels

I. PENDAHULUAN

Kecamatan Puring merupakan bagian dari Kabupaten Kebumen dimana ekonominya sangat bergantung pada sektor pertanian. Berdasarkan Kecamatan Puring dalam angka tahun 2022 tanaman pangan yang diusahakan sebesar 60%, tanaman hortikultura kurang dari 25%, tanaman perkebunan kurang dari 25%, tanaman kehutanan kurang dari 25% dari total jumlah keluarga pertanian. Jenis tanaman hortikultura yang ada di Kecamatan Puring antara lain: pisang, cabai rawit, dan kangkung. Tanaman pangan yang sering diusahakan diantaranya padi sawah, kacang hijau, dan jagung hibrida. Tanaman perkebunan yang ada di Kecamatan Puring adalah kelapa. Jenis tanaman kehutanan yang umum diusahakan di wilayah Kecamatan Puring antara lain: sengon/jeunjeung/albazia, bambu, dan jati. Selain hasil hutan yang berupa kayu, di wilayah ini juga cukup banyak diusahakan tanaman kehutanan non kayu, yaitu jenitri (Riyanto 2022).

Sebagian besar sayur-sayuran tidak layak jual seperti layu, rusak dan busuk oleh pedagang di buang begitu saja ataupun sengaja ditinggalkan. Selain sayur-sayuran, buah-buahan juga ketika rusak dan membusuk dikategorikan sampah organik yang menimbulkan aroma dan mencemari lingkungan (Sulistyaningsih 2020). Sampah organik juga dapat disebut limbah sisa panen yang membusuk dapat digunakan untuk olah lahan selanjutnya (Rani 2020). Limbah yang berasal dari buah-buahan mengandung banyak kandungan unsur hara yang diperlukan tanaman diantaranya Nitrogen, Natrium, Kalium, Magnesium, Kalsium, Zat Besi, Fosfor dan juga Vitamin. Limbah tersebut dapat diolah menjadi bahan baku pupuk organik cair (Bunari et al. 2022). Pupuk organik cair memiliki keunggulan rendah resiko kontaminasi juga ramah lingkungan. Pemakaian pupuk organik cair ini dapat menjadi solusi pemenuhan nutrisi yang ramah di kantong (Ajeng et al. 2021).

Masyarakat umum berpandangan sampah berbahan organik dapat mudah terurai sehingga tidak memerlukan pengolahan khusus untuk dimanfaatkan sebagai pupuk (Jayati and Susanti 2019). Penanganan bau yang menyengat tidak mudah dilakukan dengan membakar sampah organik tersebut. Kondisi sampah basah untuk menjadi kering memerlukan waktu yang lama, padahal sampah organik ini termasuk sangat mudah ditemukan setiap hari. Sampah organik yang berasal dari sisa sayur, buah maupun makanan dapat diolah menjadi produk yang memiliki nilai guna salah satunya eco-enzyme (Istanti, Indraloka, and Utami 2023).

Eco-enzyme adalah fermentasi berasal dari sampah organik dari buah dan sayur dengan ditambahkan substrat gula merah yang diambil ekstrak cairannya. Pembuatan eco-enzyme prinsipnya sama dengan kompos, hanya saja eco-enzyme diberikan tambahan air yang mempermudah dalam pemakaian dan produk akhir yang dihasilkan berupa cairan. (Supriyani, Astuti, and Maharani 2020). Eco-enzyme juga merupakan hasil fermentasi ampas yang berasal dari buah maupun sayur, gula antara lain gula tebu, gula merah dan gula aren, air yang didalamnya mengandung berbagai jenis enzim (amilase, protease, lipase dan hydrolase) dan mikroflora (jamur, ragi dan bakteri anaerob, nutrisi (N,P,K dan C-organik) (Istanti, Indraloka, and Utami 2023).

Berdasarkan permasalahan yang sudah di bahas di atas, eco-enzyme berpeluang untuk di produksi. Pemanfaatan limbah buah dan sayur dilakukan oleh Kelompok Tani Sumber Jaya memberikan manfaat dan kesadaran kepada masyarakat dengan menjaga lingkungan serta gaya hidup sehat dengan memproduksi eco-enzyme yang bersifat organik. Hasil produksi eco-enzyme Kelompok Tani Sumber Jaya perlu dilakukan analisis pemasaran.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan pada bulan Desember 2023 - Januari 2024 di Desa Sidobunder, Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dimana Desa Sidobunder, Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen merupakan salah satu tempat produksi pupuk cair eco-enzym dan berpotensi untuk pengembangan pupuk cair eco-enzym.

Metode *snowball sampling* dipilih menjadi metode dalam menentukan responden. Metode ini dilakukan dalam penemuan saluran pemasaran dari produsen hingga ke konsumen akhir. Teknik sampling dilakukan tidak berdasarkan jumlah populasi tetapi disesuaikan dengan kriteria responden yang sesuai menjadi sampel penelitian (Alam and Khoerudin 2019). Responden yang dipilih berdasarkan penentuan saluran pemasaran yaitu 15 orang pedagang pengecer dan 20 orang konsumen. Responden pedagang pengecer dipilih berdasarkan pembelian pupuk cair eco-enzym minimal 20 pcs dan rutin 1 bulan sekali melakukan pembelian ulang yaitu sebanyak 15 orang, sedangkan responden konsumen dipilih 20 orang yang ditemukan di lapangan sesuai dengan saluran pemasaran. Data penelitian ini berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer berdasarkan hasil observasi dan wawancara diantaranya saluran pemasaran, harga jual-beli, informasi pasar. Sedangkan data sekunder didapatkan dari jurnal, referensi yang relevan prosiding dan buku (Winahyu, Amirudin, and Azizah 2021).

Metode analisis data yang dipakai yaitu analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Metode analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis fungsi-fungsi lembaga dan pola saluran terkait pemasaran pupuk organik cair eco-enzyme di Kelompok Tani Sumber Jaya Desa Sidobunder, Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen. Metode analisis kuantitatif diantaranya analisis margin pemasaran, *farmer's share* dan rasio keuntungan dan biaya untuk menganalisis efisiensi pemasaran.

Analisis Margin Pemasaran

Rumus untuk menghitung margin pemasaran:

$$\begin{aligned} Mp &= \pi + C \\ \text{Psi} - \text{Pbi} &= \pi, + C \\ \pi &= \text{Psi} - \text{Pbi} + C \end{aligned}$$

dimana

$$\begin{aligned} Mp &= \text{margin pemasaran} \\ C &= \text{biaya pemasaran} \\ Ps &= \text{harga penjualan} \\ Pb &= \text{harga pembelian} \\ \Pi &= \text{keuntungan} \end{aligned}$$

Bagian yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran (*share margin*) digunakan rumus:

$$Sm = \frac{Pt}{Pc} \times 100\%$$

Keterangan :

$$\begin{aligned} Sm &= \text{share margin (\%)} \\ Pt &= \text{harga yang didapatkan oleh produsen dan pedagang} \\ Pc &= \text{harga yang dibayar oleh konsumen (Setiyawan, Sitepu, and Karyadi 2016)} \end{aligned}$$

Farmer share

Farmer's share merupakan persentase harga yang diterima produsen dari harga yang dibayarkan konsumen yang dapat dihitung dengan menggunakan rumus (Abbas, Rauf, and Indriani 2022) :

$$PS = \frac{Pf}{Pc} \times 100\%$$

keterangan :

FS = Bagian harga yang diterima produsen dan/atau pedagang

Pf = Harga di tingkat produsen

Pc = Harga di tingkat konsumen.

Kriteria penilaian *farmer's share* diantaranya:

- Jika hasil perhitungan *farmer's share* kurang dari 60%, maka pemasaran dikatakan efisien.
- Jika hasil perhitungan *farmer's share* lebih dari 60%, maka pemasaran dikatakan tidak efisien

Rasio Keuntungan terhadap Biaya

Rasio keuntungan terhadap biaya adalah besaran yang diperoleh lembaga pemasaran berdasarkan biaya pemasaran yang dikeluarkan. Rumus yang digunakan sebagai berikut:

Rasio keuntungan terhadap biaya = π / C

dimana :

π : Keuntungan (Rp/satuan)

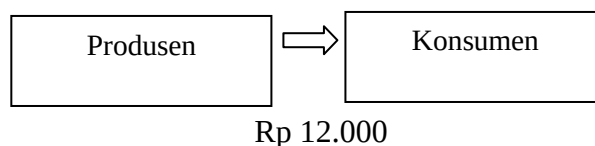
C : Biaya pemasaran (Rp/satuan)(Winahyu, Amirudin, and Azizah 2021)

Kriteria penilaian efisensi pemasaran nilai rasio keuntungan terhadap biaya diantaranya:

- Jika nilai yang dihasilkan dari rasio keuntungan terhadap biaya lebih dari nol, maka usaha menguntungkan
- Jika nilai yang dihasilkan dari rasio keuntungan terhadap biaya kurang dari nol, maka usaha tidak menguntungkan

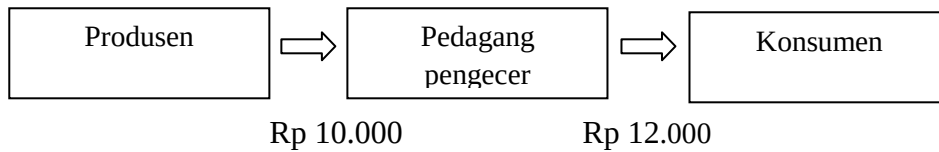
III.HASIL DAN PEMBAHASAN**Saluran Pemasaran**

Saluran pemasaran usaha pupuk organik cair eco-enzyme Kelompok Tani Sumber Jaya Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen terbagi menjadi 2 saluran yaitu:



Gambar 1. Saluran pemasaran I

Saluran pemasaran I disebut saluran pemasaran langsung. Saluran pemasaran ini, produsen menjual langsung ke konsumen akhir. Produsen menjual produk dengan cara menawarkan dari rumah ke rumah *door to door*, pemesanan dapat dilakukan melalui pesan singkat maupun telepon atau secara langsung ke rumah produsen. Produsen menjual pupuk organik cair eco-enzym dengan dikemas botol ukuran 600 ml dengan harga Rp. 12.000/botol.



Gambar 2. Saluran Pemasaran II

Saluran pemasaran 2 disebut saluran satu perantara atau saluran satu tingkat. Saluran ini melibatkan satu lembaga pemasaran yaitu pedagang pengecer. Pupuk organik cair eco-enzym dari produsen dijual melalui pedagang pengecer kemudian sampai kepada konsumen. Pedagang pengecer biasanya mengambil produk sebanyak 2-5 lusin dengan harga Rp 10.000/botol dan menjualnya secara eceran kepada konsumen akhir dengan harga Rp 12.000/botol. Sumber permodalan pupuk organik cair yang dibeli oleh pengecer akan habis dalam kisaran 5–7 hari.

Margin Pemasaran

Besarnya biaya, margin, keuntungan pemasaran pola saluran pemasaran usaha pupuk cair eco-enzyme Kelompok Tani Sumber Jaya Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Margin dan distribusi margin pemasaran pupuk cair eco-enzyme Kelompok Tani Sumber Jaya Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen

No	Unsur Margin	Saluran Pemasaran 1	Distribusi Margin (%)	Saluran Pemasaran 2	Distribusi Margin (%)
Produsen					
1	Biaya Produksi	8.765	73,04	8.765	87,65
2	Biaya Pemasaran Transportasi	1.000	8,33	500	5
3	Keuntungan	2.235	18,62	735	7,35
4	Harga Jual	12.000		10.000	
Pedagang Pengecer					
1	Harga Beli			10.000	
2	Biaya Pemasaran Promosi			500	4,16
3	Keuntungan			1.500	12,5
4	Harga Jual			12.000	
Konsumen					
1	Harga Beli	12.000	100	12.000	100
Total Margin		0	0	2000	16.67

Sumber: Data Primer yang diolah, 2023

Pada saluran pemasaran pertama pupuk organik cair eco-enzym diproduksi oleh produsen yaitu Kelompok Tani Sumber Jaya Desa Sidobunder, Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp. 8.765 (73,04%) dan biaya pemasaran untuk transportasi pengiriman produk Rp 1.000 (8.33%). Pengiriman produksi menggunakan sistem *Cash On Delivery* (COD) yang ditanggung oleh kedua belah pihak antara produsen dan konsumen. Dengan sistem saluran pertama langsung ke konsumen. Produsen meraup keuntungan sebanyak Rp. 2.234/botol (18,62%). Penentuan harga jual dilakukan berdasarkan harga yang berlaku di pasaran.

Sedangkan pada saluran pemasaran 2 produsen menyuplai pupuk organik cair eco-enzym ke kios Raja Tani yang berada di Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen. Harga jual yang diberikan dari produsen adalah Rp. 10.000/botol, biaya produksi yang dikeluarkan dari

produsen Rp. 8.765/ botol (87.65%), biaya pemasaran meliputi biaya transportasi diperhitungkan Rp. 500/perjalanan atau 5%. Dengan demikian keuntungan yang didapat dari produsen ke pedagang pengecer adalah Rp. 735/botol dengan presentase sebesar 7,35%. Pedagang pengecer mendapat harga beli dari produsen Rp. 10.000 dan masih melakukan promosi untuk produknya dibiayai Rp. 500/ botolnya (4,16%), sehingga untuk meraih keuntungan pedagang pengecer menjualnya dengan harga 12.000 dan mendapat keuntungan Rp. 1.500/ botolnya dengan presentase sebesar 12.5%.

Berdasarkan Tabel 1., dapat disimpulkan saluran pemasaran I memiliki nilai margin yang diperoleh sebesar Rp 0 atau 0% sedangkan saluran pemasaran II nilai margin yang diperoleh adalah sebesar Rp 2.000 atau 16,67%. Perbedaan margin pemasaran dikarenakan perbedaan harga jual yang dilakukan oleh produsen.

Farmer's share

Farmer's share merupakan bagian penting dihitung untuk melihat saluran pemasaran yang ada masuk dalam katagori efisien atau tidak (Ayomi 2023).

Tabel 2. *Farmer's share* pupuk cair eco-enzyme Kelompok Tani Sumber Jaya Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen

Saluran pemasaran	Harga di tingkat produsen (Rp/botol)	Harga di tingkat konsumen (Rp /botol)	<i>Farmer's share</i> (%)
1	12.000	12.000	100,00%
2	10.000	12.000	83,33%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2023

Tabel 2 menampilkan *farmer's share* saluran pemasaran I adalah 100%, dan *farmer's share* saluran pemasaran 2 adalah 83,33%. *Farmer's share* saluran pemasaran I yaitu 100% artinya produsen menerima 100% harga yang didapatkan dari konsumen. Kedua saluran pemasaran menunjukkan persentase yang di terima produsen lebih dari 60%, maka untuk saluran pemasaran I dan II dapat disimpulkan efisien dan saluran pemasaran I yang paling efisien.

Rasio biaya dan keuntungan

Biaya pemasaran adalah biaya yang digunakan lembaga pemasaran untuk men-supply pupuk organik cair eco-enzyme hingga konsumen akhir. Keuntungan lembaga pemasaran didapatkan dari selisih dari pembagian margin pemasaran dengan biaya pemasaran yang digunakan (Siadari et al. 2022)

Tabel 3. Rasio biaya dan keuntungan pupuk cair eco-enzyme Kelompok Tani Sumber Jaya Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen

Lembaga pemasaran	Keuntungan (Rp/botol)	Biaya (Rp/botol)	π/c
Saluran 1			
produsen	2.235	1.000	2,24
Saluran 2			
Produsen	735	500	1,47
Pedangan pengecer	1.500	500	3
Total			4,47

Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 3. saluran pemasaran 1 produsen memperoleh keuntungan 2.235/botol dengan biaya pemasaran sebesar Rp 1000/botol, maka rasio keuntungan terhadap biaya adalah 2,24. Sedangkan pada saluran pemasaran 2 produsen memperoleh keuntungan yang diperoleh oleh produsen adalah 1.235/botol dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 500/botol, maka rasio biaya dan keuntungan adalah sebesar 1,47. Pedagang pengecer mendapatkan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 1.500/botol dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 500/botol, maka rasio biaya dan keuntungan sebesar 3. Total rasio biaya dan keuntungan 4,47.

IV. PENUTUP

Kesimpulan

1. Pola saluran pemasaran terdapat 2 yaitu saluran pemasaran I (produsen – konsumen) dan saluran pemasaran II (produsen – pedagang pengecer – konsumen)
2. Nilai margin saluran pemasaran I adalah Rp 0 atau 0% dan Nilai margin saluran pemasaran II adalah Rp 2000 atau 16,67%.
3. Nilai *farmer's share* saluran pemasaran I adalah 100% dan *farmer's share* saluran pemasaran II adalah 83,33%.
4. Nilai rasio biaya dan keuntungan saluran pemasaran I adalah 2,24 dan Nilai rasio biaya dan keuntungan saluran pemasaran II adalah 5,47.
5. Hasil analisis pemasaran pupuk organik cair eco-enzym di Kelompok Tani Sumber Jaya Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen menunjukkan saluran pemasaran I lebih efisien berdasarkan nilai margin, *farmer's share*, dan rasio keuntungan terhadap biaya.

Saran

1. Kelompok Tani Sumber Jaya Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen dapat menambahkan hasil laboratorium yang dapat meningkatkan nilai jual pupuk organik cair eco-enzym
2. Kelompok Tani Sumber Jaya Kecamatan Puring, Kabupaten Kebumen meningkatkan kerjasama baik produksi maupun pemasaran pupuk organik cair eco-enzym, agar kelompok tani lebih maju dan sejahtera

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Sintia, Asda Rauf, and Ria Indriani. 2022. "Analisis Farmer'S Share Petani Jagung Di Desa Monggupo Kecamatan Atinggola Kabupaten Gorontalo Utara." *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis* 6(2): 126–32.
- Ajeng, Devi et al. 2021. "Pemanfaatan Limbah Sayur Sebagai Pupuk Organik Cair Tanaman Di Rw 12 Kelurahan Babakan Surabaya." *Proceedings UIN Sunan Gunung Djati Bandung* 1(15): 123–33.
- Alam, Asep Saepul, and Muh Heri Khoerudin. 2019. "Analisis Usahatani Dan Pemasaran Beras Pandanwangi (Studi Kasus Di Kelompok Tani Bangkit Desa Babakan Karet Kecamatan Cianjur Kabupaten Cianjur)." *Agroscience (Agsci)* 9(2): 153.
- Ayomi, Nun Maulida Suci. 2023. "Analisis Margin Pemasaran, Farmer Share, Dan Saluran Distribusi Komoditi Tomat, Kentang, Dan Kubis Di Kabupaten Magelang." *Pertanian Argros* 25(1): 558–63. <http://e-journal.janabadra.ac.id/index.php/JA/article/view/2432>.
- Bunari, Bunari et al. 2022. "Pemanfaatan Limbah Sayuran Dan Buah-Buahan Sebagai Bahan Pupuk Organik Cair Di Desa Pangkalan Batang Melalui Program KUKERTA Universitas Riau." *Jurnal Pengabdian UNDIKMA* 3(3): 453.
- Istanti, Ari, Aldy Bahaduri Indraloka, and Sari Wiji Utami. 2023. "Karakteristik Pupuk Cair Eco-Enzyme Berbahan Dasar Limbah Sayur Dan Buah Terhadap Kandungan Nutrisi Dan Bahan Organik." *Agriprima : Journal of Applied Agricultural Sciences* 7(1): 79–85.

- Jayati, Ria Dwi, and Ivoni Susanti. 2019. "Perbedaan Pertumbuhan Dan Produktivitas Tanaman Sawi Pagoda Menggunakan Pupuk Organik Cair Dari Eceng Gondok Dan Limbah Sayur." *Jurnal Biosilampari : Jurnal Biologi* 1(2): 73–77.
- Rani, Erya ; Lukman Efendy ; Endang Krisnawati. 2020. "Pemberdayaan Kelompok Wanita Tani (Kwt) Melalui Pemanfaatan Limbah Sisa Sayuran Sebagai Pupuk Organik Cair Pada Budidaya Pakcoy Di Kecamatan Samarang." *Jurnal Inovasi Penelitian* 1(3): 445.
- Riyanto, Fajar Dwi. 2022. *Kecamatan Puring Dalam Angka 2022*. BPS Kabupaten Kebumen.
- Setiawan, Deni, Harum Sitepu, and Karyadi. 2016. "Analisis Pemasaran Krisan (*Chrysanthemum Indicum* L) STUDI Kasus Di Kelompok Tani Srirejeki Desa Jetis Kecamatan Bendungan Kabupaten Semarang." : 37–56.
- Siadari, Ulidesi, Heri Dia Anata Batubara, Pertama Yul Asmara Pane, and Ade Maya Mei Shanty. 2022. "Analisis Kelayakan Usaha Tani Kopi Arabika Di Kabupaten Simalungun." *SOSIOHUMANIORA: Jurnal Ilmiah Ilmu Sosial Dan Humaniora* 8(2): 225–32.
- Sulistyaningsih, Catur Rini. 2020. "Pemanfaatan Limbah Sayuran, Buah, Dan Kotoran Hewan Menjadi Pupuk Organik Cair (POC) Di Kelompok Tani Rukun Makaryo, Mojogedang Karanganyar." *Jurnal Surya Masyarakat* 3(1): 22.
- Supriyani, Andari Puji Astuti, and Endang Tri Wahyuni Maharani. 2020. "Pengaruh Variasi Gula Terhadap Produksi Ekoenzim Menggunakan Limbah Buah Dan Sayur." *Seminar Nasional Edusainstek*: 470–79.
- Winahyu, Nastiti, Fajar Amirudin, and Imazunita Nur Azizah. 2021. "Analisis Pemasaran Lebah Madu Klanceng (*Trigona* Sp.) Di Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung Pada Masa Pandemi Covid-19." *Jurnal Agribest* 5(1): 25–33.