

**STRATEGI PEMASARAN PEPAYA CALLINA (*CARICA PAPAYA L.*)  
(Studi Kasus Pada Kelompok Tani Itikurih Di Desa Selamanik Kecamatan Cipaku  
Kabupaten Ciamis)**

**MARKETING STRATEGY OF CALLINA PAPAYA (*CARICA PAPAYA L.*)  
(Case Study On Itikurih Farmer Group In Selamanik Village Cipaku District  
Ciamis Regency)**

**AAM FAHMI LABIB\*, AGUS YUNIAWAN ISYANTO,  
BENIDZAR M. ANDRIE**

Fakultas Pertanian, Universitas Galuh

\*E-mail: moCHFahmilabib@gmail.com

**ABSTRAK**

Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik, Kecamatan Cipaku, Kabupaten Ciamis memiliki permasalahan dalam pemasaran, yaitu belum diterapkannya strategi pemasaran yang relevan bagi Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik, sehingga pemasaran yang dilakukan belum optimal. Oleh sebab itu, Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik perlu menyusun strategi pemasaran demi mengoptimalkan pemasaran pepaya Callina. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor internal yang menjadi kekuatan serta kelemahan dan faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman dalam pemasaran pepaya Callina, posisi pemasaran pepaya Callina serta untuk mengetahui rumusan strategi pemasaran terhadap pemasaran pepaya Callina. Penelitian ini berjenis kualitatif dengan pendekatan studi kasus pada Kelompok Tani Itikurih di Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis. Penentuan responden dilakukan dengan *Purposive Sampling* dan *Accidental Sampling*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth oriented strategy*). Rumusan strategi yang tepat untuk diterapkan adalah dengan menggabungkan kekuatan dengan peluang yang ada yaitu dengan menjaga serta meningkatkan kualitas pepaya Callina yang dihasilkan dan memperluas area tanam.

**Kata Kunci :** Pepaya Callina, Strategi Pemasaran, SWOT

**ABSTRACT**

*Itikurih Farmers Group in Selamanik Village, Cipaku Sub-district, Ciamis Regency has problems in marketing, namely that the relevant marketing strategy has not been implemented for the Itikurih Farmer Group in Selamatnik Village, so that the marketing carried out is not optimal. Therefore, the Itikurih Farmer Group in the Village of Semenik needs to develop a marketing strategy in order to optimize the marketing of Callina papaya. to find out the formulation of marketing strategies for the marketing of Callina papaya. This research is a qualitative type with a case study approach to the Itikurih Farmer Group in the Village of Selamanik, Cipaku District, Ciamis Regency. Determination of respondents is done by purposive sampling and accidental sampling. The results of this study indicate that the strategy that must be applied in this condition is to support an aggressive growth policy (Growth oriented strategy). The formulation of the right strategy to be implemented is to combine strengths with existing opportunities, namely by maintaining and improving the quality of Callina papaya produced and expanding the planting area.*

**Keywords :** Callina Papaya, Marketing Strategy, SWOT

## PENDAHULUAN

Konsumsi terhadap produk hortikultura terus meningkat sejalan dengan bertambahnya penduduk, peningkatan pendapatan dan pengetahuan masyarakat terhadap gizi dan kesehatan (Andayani, 2016). Sedangkan Bambang dan Ariningsih (2017) mengungkapkan bahwa, konsumsi sayuran dan buah per kapita memiliki elastisitas pendapatan lebih besar dibandingkan konsumsi bahan pangan karbohidrat dan nilai elastisitas tersebut semakin besar pada rumah tangga dengan tingkat pendapatan semakin tinggi.

Basri dan Ratnawati *dalam* Muhammad dan Suherman (2020) mengemukakan bahwa, pepaya memiliki nilai jual yang tinggi sebagai komoditas bisnis, hal ini dikarenakan pepaya memiliki kandungan zat dan nilai gizi yang dibutuhkan oleh tubuh.

Pada tahun 2016, jumlah produksi buah pepaya di Indonesia adalah 904,284 ton, sedangkan pada tahun 2020 jumlah produksi buah pepaya mencapai 1,016,388 ton, angka ini menunjukkan bahwa, terjadi lonjakan produksi buah pepaya dalam periode 2016 sampai 2020.

Berdasarkan data Ciamis dalam Angka (2022) diketahui bahwa, produksi pepaya di Kabupaten Ciamis mengalami kenaikan dari 103,068 kwintal pada tahun

2019 menjadi 171,441 pada tahun 2020. Kecamatan Cipaku pada tahun 2020 memiliki angka produksi pepaya sebesar 830 kwintal. Angka produksi di Kecamatan Cipaku ini memperoleh peningkatan dari yang sebelumnya yaitu sebesar 585 kwintal pada tahun 2019. Peningkatan ini terjadi karena petani mulai beralih melakukan budidaya pepaya, salah satunya adalah Kelompok Tani Itikurih di Desa Selamanik, Kecamatan Cipaku, Kabupaten Ciamis.

Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik, Kecamatan Cipaku, Kabupaten Ciamis dibentuk pada tahun 2019, yang berarti bahwa Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik, Kecamatan Cipaku, Kabupaten Ciamis baru umur 3 tahun. Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik, Kecamatan Cipaku, Kabupaten Ciamis memiliki permasalahan dalam pemasaran, yaitu belum diterapkannya strategi pemasaran yang relevan bagi Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik, Kecamatan Cipaku, Kabupaten Ciamis, sehingga pemasaran yang dilakukan belum optimal. Oleh sebab itu, Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis perlu menyusun strategi pemasaran demi mengoptimalkan pemasaran pepaya Callina.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pemasaran pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih di Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus pada Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis. Menurut Creswell dalam Lisa dan Kristiana (2017), studi kasus merupakan suatu model yang berfokus terhadap eksplorasi sistem terbatas terhadap satu kasus khusus maupun sebagian kasus secara terperinci dengan data yang ada digali lebih dalam.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data primer, data ini diperoleh langsung dari anggota Kelompok Tani Itikurih di Desa Selamanik melalui wawancara dan penyebaran kuisisioner.
2. Data sekunder, merupakan data yang diperoleh melalui dinas terkait seperti Badan Pusat Statistik.

### **Teknik Penentuan Responden**

Responden yang diambil dari Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis adalah semua anggota kelompok dengan menggunakan metode *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan sebuah metode *sampling non-random sampling* dimana periset memastikan pengutipan ilustrasi melalui metode menentukan identitas spesial yang cocok dengan tujuan riset sehingga diharapkan bisa menanggapi kasus riset (Lenaini, 2021). Responden yang berasal dari konsumen ditarik dengan menggunakan metode *accidental sampling*. *Accidental sampling* adalah teknik penentuan responden berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai responden, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu sesuai sebagai sumber data.

### **Rancangan Analisis Data**

Penyusunan strategi pemasaran pepaya Callina di Kelompok Tani Itikurih menggunakan metode analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengetahui kondisi organisasi yang digunakan sebagai dasar bagi penentuan terhadap peningkatan dan

perbaikan dengan menentukan strategi yang sesuai dengan karakteristik dan posisi organisasi (Widianti, 2016).

Tahapan dalam penyusunan strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT adalah sebagai berikut:

#### 1. Mengidentifikasi data

Pada tahap ini data yang terkumpul dibagi menjadi dua kelompok, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor-faktor internal terdiri dari semua kekuatan dan kelemahan. Sedangkan faktor-faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman. Dalam penyajiannya, data dengan faktor internal yang bersifat positif (kekuatan) ditulis sebelum faktor yang bersifat negatif (kelemahan). Begitu pula dengan tahap identifikasi faktor eksternal.

#### 2. Pembuatan matriks IFAS dan EFAS

IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) merupakan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan. Sedangkan EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) diambil dari faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman. Adapun rumus dalam menghitung bobot tiap variabel faktor adalah sebagai berikut:

$$\text{Bobot} = \frac{\text{rating}}{\text{total rating}} \times 1$$

Nilai skor dari EFAS dan IFAS ditentukan dengan mengkalikan bobot dengan rating.

#### 3. Penentuan posisi kuadran SWOT

Rangkuti dalam Yayang dan Rafiqi (2019) menjelaskan bahwa, analisis SWOT dibagi menjadi 4 kuadran utama dimana setiap kuadran memiliki strategi yang berbeda. Posisi diagram SWOT diketahui dengan cara perhitungan sebagai berikut:

Total skor tabel EFAS = total skor peluang  
+ total skor ancaman

Total skor tabel IFAS = total skor kekuatan  
+ total skor kelemahan

#### 4. Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan dilakukan dengan perumusan strategi melalui matriks SWOT.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

#### Identifikasi Faktor Eksternal

##### a. Peluang

1. Adanya dukungan dari Pemerintah Desa Selamanik untuk melakukan budidaya pepaya Callina secara berkelanjutan
2. Hadirnya penyuluh pertanian yang membantu budidaya pepaya Callina
3. Kemudahan dalam mendapatkan saprodi
4. Permintaan pasar akan pepaya California yang terus meningkat

5. Tersedianya alat komunikasi yang memudahkan dalam melakukan pemasaran
- b. Ancaman
  1. Hama dan penyakit
  2. Harga yang berubah-ubah
  3. Persaingan dengan petani pepaya Callina lain
  4. Perubahan cuaca

### IFAS dan EFAS

#### Matriks Strategi Internal IFAS (*Internal Strategis Factor Analysis Summary*)

Analisis faktor internal dengan matriks Strategi Internal IFAS mengelompokkan empat faktor sebagai kekuatan dan empat faktor sebagai kelemahan. Menurut perhitungan pada tabel sub total kekuatan yaitu 2,13

**Tabel 1. Matriks Strategi Internal IFAS**

IFAS	Bobot	Rating	Skor
<b>A. Kekuatan</b>			
1. Kondisi wilayah yang mendukung budidaya pepaya Callina	0,16	3	0,48
2. Pepaya Callina yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik	0,18	4	0,72
3. Tersedianya lahan yang luas untuk budidaya pepaya Callina	0,16	3	0,48
4. Umur produktif pepaya Callina yang lama	0,15	3	0,45
Sub total kekuatan	0,65		2,13
<b>B. Kelemahan</b>			
1. Kurangnya modal	0,06	1	0,06
2. Kurangnya sarana transportasi	0,09	2	0,18
3. Pengetahuan dan teknologi budidaya yang masih minim	0,08	2	0,16
4. Produk pertanian yang cepat busuk dan rusak	0,12	2	0,24
Sub total kelemahan	0,35		0,64
<b>Total</b>			<b>2,77</b>

#### Matriks Strategi Eksternal EFAS (*External Strategis Factor Analysis Summary*)

sedangkan subtotal dari kelemahan yaitu 0,64. Hasil ini menggambarkan bahwa, posisi dimana Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis mampu menggunakan kekuatan untuk menutupi kelemahan yang dimiliki.

Faktor internal yang menjadi kekuatan dominan Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis adalah pepaya Callina yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik dengan skor 0,72. Sedangkan kelemahan yang dominan adalah produk pertanian yang cepat busuk dan rusak dengan skor 0,24. Hasil pembobotan dan rating dapat dilihat pada tabel 1.

Analisis faktor eksternal dengan matriks Strategi Eksternal EFAS mengelompokkan lima faktor sebagai peluang dan empat faktor sebagai

ancaman. Menurut perhitungan pada tabel sub total peluang yaitu 2,02 sedangkan subtotal dari kelemahan yaitu 0,97. Hasil ini menggambarkan bahwa, posisi dimana Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis mampu memanfaatkan peluang yang ada untuk menutupi ancaman dari luar.

Walaupun memiliki skor yang sama yaitu 0,64 antara permintaan pasar akan pepaya yang meningkat dengan tersedianya alat komunikasi yang memudahkan dalam melakukan pemasaran akan tetapi faktor eksternal yang menjadi

peluang dominan Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis adalah permintaan pasar akan pepaya yang meningkat. Hal ini disebabkan karena Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis belum mampu memaksimalkan potensi dari alat komunikasi. Sedangkan ancaman yang dominan adalah persaingan dengan petani pepaya Callina lain dengan skor 0,42. Hasil penilaian dan pembobotan dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2. Matriks Strategi Eksternal EFAS**

EFAS	Bobot	Rating	Skor
<b>A. Peluang</b>			
1. Adanya dukungan dari Pemerintah Desa untuk berbudidaya pepaya Callina secara berkelanjutan	0,08	2	0,16
2. Hadirnya Penyuluh Pertanian yang membantu budidaya pepaya Callina	0,08	2	0,16
3. Kemudahan dalam mendapatkan saprodi	0,14	3	0,60
4. Permintaan pasar akan pepaya yang meningkat	0,16	4	0,64
5. Tersedianya alat komunikasi yang memudahkan dalam melakukan pemasaran	0,16	4	0,64
Sub total Peluang	0,62		2,02
<b>B. Ancaman</b>			
1. Hama dan Penyakit	0,05	1	0,04
2. Harga yang berubah-ubah	0,12	3	0,36
3. Persaingan dengan petani pepaya Callina lain	0,14	3	0,42
4. Perubahan cuaca	0,07	2	0,14
Sub total Ancaman	0,38		0,97
Total			2,99

### Penentuan Posisi

Berdasarkan hasil perhitungan dari nilai rating dan bobot faktor internal strategi pemasaran diperoleh hasil

pengurangan faktor kekuatan dan kelemahan yaitu  $2,13 - 0,64 = 1,49$  yang dijadikan sebagai sumbu horizontal atau sumbu X, maka sumbu X dalam diagram

SWOT terletak dititik 1,49. Sedangkan hasil perhitungan nilai rating dan bobot faktor eskternal strategi pemasaran diperoleh dari hasil pengurangan faktor peluang dan ancaman yaitu  $2,02 - 0,97 = 1,05$  yang dijadikan sebagai sumbu vertikal atau sumbu Y, maka sumbu Y dalam diagram SWOT terletak dititik 1,05.

Berdasarkan hasil dari perhitungan diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa, posisi pemasaran pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis berada pada kuadran I. Hasil ini menunjukkan bahwa, pada posisi Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis memiliki posisi yang kuat dan memiliki peluang untuk berkembang. Pada posisi ini juga Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten

Ciamis berada pada situasi yang menguntungkan. Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth oriented strategy*).

### **Penentuan Strategi Pemasaran**

Dari hasil penelitian diketahui bahwa, terdapat faktor 17 penentu dalam pemasaran pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis. Berikut adalah alternatif strategi yang telah disusun berdasarkan faktor internal serta eksternal pemasaran usaha tani pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis:

**Tabel 3. Skema Matriks SWOT**

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Lingkungan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kondisi wilayah yang mendukung budidaya pepaya Callina</li> <li>2. Pepaya Callina yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik</li> <li>3. Tersedianya lahan yang untuk budidaya pepaya Callina</li> <li>4. Umur produktif pepaya Callina yang lama</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya modal</li> <li>2. Kurangnya sarana transportasi</li> <li>3. Pengetahuan dan teknologi budidaya pepaya Callina yang masih minim</li> <li>4. Produk pertanian yang cepat busuk dan rusak</li> </ol>
	Peluang (O)	Strategi S – O
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya dukungan dari Pemerintah Desa Selamanik untuk berbudidaya pepaya Callina secara terus menerus</li> <li>2. Hadirnya penyuluh pertanian yang membantu budidaya pepaya Callina</li> <li>3. Kemudahan dalam mendapatkan saprodi</li> <li>4. Permintaan pasar akan pepaya California yang terus mengingkat</li> <li>5. Tersedianya alat komunikasi yang memudahkan dalam melakukan pemasaran</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga serta meningkatkan kualitas pepaya Callina yang dihasilkan (S2-O4)</li> <li>2. Memperluas area tanam (S1-S2-O1)</li> </ol>
	Ancaman (T)	Strategi W – O
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hama dan penyakit</li> <li>2. Harga yang berubah-ubah</li> <li>3. Persaingan dengan petani pepaya Callina lain</li> <li>4. Perubahan cuaca</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penggunaan Teknologi Pertanian yang cocok (W3-O3)</li> <li>2. Meningkatkan komunikasi dengan penyuluh pertanian (W3-W4-O1-O4)</li> </ol>
	Ancaman (T)	Strategi S – T
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hama dan penyakit</li> <li>2. Harga yang berubah-ubah</li> <li>3. Persaingan dengan petani pepaya Callina lain</li> <li>4. Perubahan cuaca</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengolah produk pepaya Callina dan memasarkan secara online (S2-T2-T3)</li> <li>2. Meningkatkan pengawasan terhadap tanamam pepaya Callina dari dari mulai berdidaya sampai panen (S2-T1-T2)</li> </ol>
	Ancaman (T)	Strategi W – T
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hama dan penyakit</li> <li>2. Harga yang berubah-ubah</li> <li>3. Persaingan dengan petani pepaya Callina lain</li> <li>4. Perubahan cuaca</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjalin kerjasama dengan pedagang (W1-T2-T3)</li> </ol>

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Faktor internal yang menjadi kekuatan dalam pemasaran pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis adalah kondisi wilayah yang mendukung budidaya pepaya Callina, pepaya Callina yang dihasilkan memiliki kualitas yang

baik, tersedianya lahan yang untuk budidaya pepaya Callina, dan umur produktif pepaya Callina yang lama. Sedangkan faktor internal yang menjadi kelemahan dalam pemasaran pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis adalah kurangnya modal, kurangnya sarana transportasi, pengetahuan, dan



teknologi budidaya pepaya Callina yang masih minim, serta produk pertanian yang cepat busuk dan rusak. Selain itu, faktor eksternal berupa peluang dalam pemasaran pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis adalah adanya dukungan dari Pemerintah Desa Selamanik untuk berbudidaya pepaya Callina secara terus-menerus hadirnya penyuluh pertanian yang membantu budidaya pepaya Callina permintaan pasar akan pepaya California yang terus meningkat serta tersedianya alat komunikasi yang memudahkan dalam melakukan pemasaran. Sedangkan faktor eksternal berupa ancaman dalam pemasaran pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis adalah hama dan penyakit, harga yang berubah-ubah, persaingan dengan petani pepaya Callina lain, dan perubahan cuaca.

2. Posisi pemasaran pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis berada pada kuadran I. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah

mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth oriented strategy*).

3. Rumusan strategi yang tepat untuk diterapkan dalam pemasaran pepaya Callina Kelompok Tani Itikurih Desa Selamanik Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis adalah dengan menerapkan strategi S-O. Strategi S-O (*Strenght-Opportunity*) diterapkan dengan menggabungkan kekuatan dengan peluang yang ada. Adapun strategi S-O yang perlu diterapkan adalah menjaga serta meningkatkan kualitas pepaya Callina yang dihasilkan dan memperluas area tanam.

### **Saran**

1. Penanganan Pasca Panen untuk meningkatkan kualitas pepaya Calina  
Peningkatan kualitas pepaya Callina bisa dilakukan dengan penanganan pasca panen. Pepaya Callina yang telah proses panen harus dicuci dan dibungkus dengan koran. Proses pencucian membuat pepaya Callina menjadi bersih dari kotoran dan membuat pepaya menjadi mengkilap sehingga pepaya terlihat lebih menarik. Pepaya yang dibungkus dengan koran memiliki tujuan agar pepaya Callina terhindar dari lecet dan memar, sehingga

pepaya yang konsumen terima berada dalam kondisi yang baik.

## 2. Meningkatkan pemeliharaan

Peningkatan jumlah pepaya yang diproduksi bisa dicapai salah satunya dengan menambah luas tanam. Akan tetapi penambahan luas tanam perlu didukung dengan pemeliharaan agar pepaya Callina yang dihasilkan meningkat. Oleh sebab itu, anggota Kelompok Tani Itikurih perlu menekankan dalam pemeliharaan, sehingga produksi pepaya Callina dapat meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, S.A. 2016. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produksi Cabai Merah. *Mimbar Agribisnis*, 1(3), 261-267.
- Bambang, I dan Ariningsih, E. 2014. *Memperkuat Daya Saing Produk Pertanian*. Jakarta: IAARD Press.
- Lenaini, I. 2021. Teknik Pengambilan Sampel Purposive dan Snowball Sampling. *Jurnal Kajian, Penelitian dan Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1), 33-39.
- Lisa, R.A. dan Kristiana, I.F. 2017. Studi Kasus: Kematangan Sosial Pada Siswa Homeschooling. *Jurnal Empati*, 6(1), 257-263.
- Muhammad, E.A.R, dan Suherman, J. 2020. Penentuan Mutu Buah Pepaya Callina (Carica Papaya L.) Menggunakan Fuzzy Mamdan. *Elkha*, 12(2), 76-83.
- Yayang, P. dan Rafiqi, Y. 2019. Analisis SWOT Pada Strategi Persaingan Usaha Minimarket Madina Purbaratu Kota Tasikmalaya. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(1), 47-57.