

**STRATEGI PEMASARAN BUAH MELON HIDROPONIK  
(Studi Kasus di Rasidin Vegies House, Kecamatan Patrang, Kabupaten Jember)**

**MARKETING STRATEGY OF HYDROPONIC MELONS  
(Case Study in Rasidin Vegetable House, Patrang Sub-District, Jember District)**

**Farras Zalikah Zahra, Muh. Taufiek Heryansah,  
Mulia Annisa Rahma, Ratih Apri Utami\***

Fakultas Pertanian Universitas Jember  
Jalan Kalimantan Tegal Boto Nomor 37, Krajan Timur, Sumbersari,  
Kec. Sumbersari, Kabupaten Jawa Timur 68121

\*Email: ratihapri17@unej.ac.id

(Diterima 18-12-2022; Disetujui 18-01-2023)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk 1) menjelaskan budidaya melon di Rasidin Vegies House, 2) mengidentifikasi strategi bauran pemasaran di Rasidin Vegies House, 3) menganalisis strategi pemasaran dengan kerangka SWOT. Metode yang digunakan untuk menentukan lokasi penelitian adalah metode *purposive*. Lokasi penelitian di Rasidin Vegies House, Kecamatan Patrang, Kabupaten Jember. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik studi kasus. Data diperoleh melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Rasidin Vegies House membudidayakan varietas melon Honey Globe dengan sistem irigasi tetes hidroponik, 2) bauran pemasaran 4P yang diterapkan yaitu harga, promosi, tempat, dan produk, 3) berdasarkan analisis SWOT diperoleh faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman). Pertama, keunggulan budidaya Rasidin Vegies House menggunakan sistem hidroponik. Kedua, kelemahan yang ditemukan yaitu kondisi iklim pada green house masih belum optimal. Kemudian peluang untuk budidaya varietas unggul. Namun, produksi melon ini terancam stok permintaan pasar.

Kata kunci: Hidroponik, Bauran Pemasaran, Strategi Pemasaran, SWOT

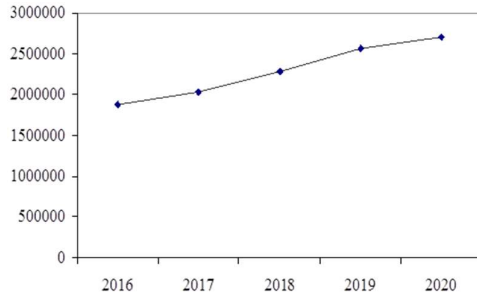
**ABSTRACT**

*This study aims to 1) explain the melon cultivation in Rasidin Vegies House, 2) identify the marketing mix strategy in Rasidin Vegies House, 3) analyze the marketing strategy using SWOT framework. The method used to determine the research location is purposive method. The research is located at Rasidin Vegies House, Patrang Sub-district, Jember District. This research used descriptive qualitative methods with case study techniques. The data obtained through are observation, in depth interview, and documentation. The result showed that 1) Rasidin Vegies House cultivates Honey Globe melon varieties with hydroponic drip irrigation system, 2) the 4P of marketing mix applied are price, promotion, place, and product, 3) based on SWOT analysis gained are internal factors (strength and weakness) and external factors (opportunity and threats). First, the strength of Rasidin Vegies House's cultivation is using hydroponic system. Second, the weakness found that is climatic condition in green house still haven't optimal. Then, the opportunity is high-yielding variety in cultivation. But, this melon production has threat in market demand stock.*

*Keywords: Hydroponic, Marketing Mix, Marketing strategy, SWOT*

## PENDAHULUAN

Penduduk di Jawa Timur dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Menurut Badan Pusat Statistik (2021), jumlah penduduk Jawa Timur pada bulan September 2020 sebanyak 40,67 juta orang dengan laju pertumbuhan periode 2010-2020 adalah sebesar 0,79% per tahun. Adanya kenaikan tersebut mengakibatkan kebutuhan bahan pangan semakin meningkat, salah satunya komoditas hortikultura. Badan Pusat Statistik (2020) menyatakan bahwa produksi hortikultura di Jawa Timur pada tahun 2020 adalah sebanyak 2.707.338 ton.



**Gambar 1. Produksi hortikultura semusim di Provinsi Jawa Timur tahun 2016-2020 (ton)**

Peningkatan kebutuhan hortikultura tersebut salah satunya dipengaruhi oleh meningkatnya gaya hidup sehat oleh masyarakat, apalagi setelah munculnya pandemi Covid-19. Kementerian Pertanian (2022) menyatakan bahwa pandemi Covid-19 menjadi momentum membangkitkan sektor komoditas hortikultura. Hal ini dikarenakan

masyarakat semakin sadar akan manfaat buah-buahan yang banyak mengandung vitamin, guna meningkatkan daya imun tubuh.

Di sisi lain, luas lahan pertanian semakin menyempit karena adanya penambahan penduduk. Di Jawa Timur terutama Kabupaten Jember, alih fungsi lahan pertanian menjadi lahan pemukiman semakin meningkat. Pemerintah Kabupaten Jember (2015) menyatakan bahwa semakin menyempitnya lahan pertanian sebagai akibat dari semakin tingginya pengalihan fungsi lahan produktif untuk pemenuhan kebutuhan penduduk (perumahan). Oleh karena itu, perlu adanya strategi alternatif untuk pemenuhan kebutuhan buah-buahan.

Budidaya buah dengan sistem hidroponik merupakan salah satu alternatif yang potensial untuk mengatasi permasalahan pemenuhan kebutuhan buah-buahan di mana lahan pertanian semakin menyempit. Hidroponik sendiri merupakan sistem budidaya tanaman tanpa menggunakan tanah (*less soil*). Menurut Waluyo et al., (2021), keuntungan budidaya dengan sistem hidroponik yaitu, 1) lebih terjamin; 2) perawatan lebih terkontrol; 3) pemakaian pupuk lebih hemat (efisien); 4) tanaman

yang mati lebih mudah diganti dengan tanaman yang baru; 5) tidak membutuhkan banyak tenaga karena metode kerja lebih hemat dan memiliki standarisasi; 6) tanaman dapat tumbuh lebih pesat dan dalam keadaan yang tidak kotor dan rusak; 7) hasil produksi lebih berkelanjutan dan lebih tinggi dibanding dengan penanaman di tanah; 8) harga jual hidroponik lebih tinggi dari produk non-hidroponik; 9) beberapa tanaman dapat dibudidayakan di luar musim, 10) tidak ada risiko banjir, erosi, kekeringan, atau ketergantungan dengan kondisi alam; dan 11) tanaman hidroponik dapat dibudidayakan di lahan terbatas.

Hidroponik dapat dilakukan di lahan sempit ataupun dengan konsep *urban farming*, seperti yang dilakukan oleh Rasidin Veggies House. Rasidin Veggies House menggunakan *green house* yang ada di wilayah perumahan sebagai tempat budidayanya. Komoditas yang dibudidayakan yaitu melon dengan varietas *Honey Globe*. Untuk itu, peneliti ingin menganalisis secara rinci berdasarkan rumusan masalah yaitu 1) Bagaimana kegiatan usaha tani sayuran hidroponik di Rasidin Veggies House?; 2) Bagaimana bauran pemasaran sayuran di Rasidin Veggies House?;

3) Bagaimana analisis strategi pemasaran yang ada di Rasidin Veggies House menggunakan analisis SWOT?.

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Rasidin Veggies House Kecamatan Patrang, Kabupaten Jember. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja/*purposive method* dengan pertimbangan Rasidin Veggies House merupakan produsen hortikultura yang menggunakan sistem hidroponik. Metode yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Ciri khas studi kasus yaitu adanya sistem yang terbatas dalam hal waktu, tempat serta batasan kasus yang diangkat (Rizal, 2019). Pendekatan studi kasus ini dipilih dengan tujuan untuk dapat menggali informasi lebih mendalam dan dapat menjelaskan detail terkait strategi pemasaran yang dilakukan pada produk buah hidroponik di Rasidin Veggies House Kecamatan Patrang Kabupaten Jember.

Penetapan *key informan* dilakukan secara sengaja/*purposive sampling* dengan pertimbangan dipandang mempunyai kemampuan dalam menjelaskan serta mengetahui menyeluruh terkait informasi yang

dibutuhkan. Peneliti menetapkan pemilik (*owner*) dan penanggung jawab lapangan (kepala kebun) Rasidin Veggies House sebagai informan kunci atau *key informan*. Pengumpulan data menggunakan wawancara secara *in depth interview*, observasi, dan dokumentasi.

Metode analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dimulai dengan pengumpulan data penelitian di tempat budidaya melon hidroponik Rasidin Veggies House, data kemudian dilakukan reduksi dengan melakukan kategorisasi ataupun pengelompokan untuk menjawab setiap rumusan masalah, penyajian data atau *display data* dilakukan berdasarkan hasil reduksi data sesuai dengan rumusan masalah yang ditetapkan dengan penyajiannya berupa bagan, pengambilan keputusan/verifikasi data yang dilakukan dengan membandingkan hasil observasi, wawancara maupun hasil dokumentasi yang didapat, dan analisis SWOT untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan di Rasidin Veggies House berdasarkan faktor internal dan eksternal yang ditemukan peneliti saat melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi di tempat penelitian.

Adapun uji keabsahan data yang dilakukan dengan teknik triangulasi.

Triangulasi sumber data yang dilakukan bertujuan menguji kredibilitas data dengan cara pengecekan data yang diperoleh dari wawancara dengan observasi dan dokumentasi di Rasidin Veggies House.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Usahatani Melon Hidroponik di Rasidin Veggies House

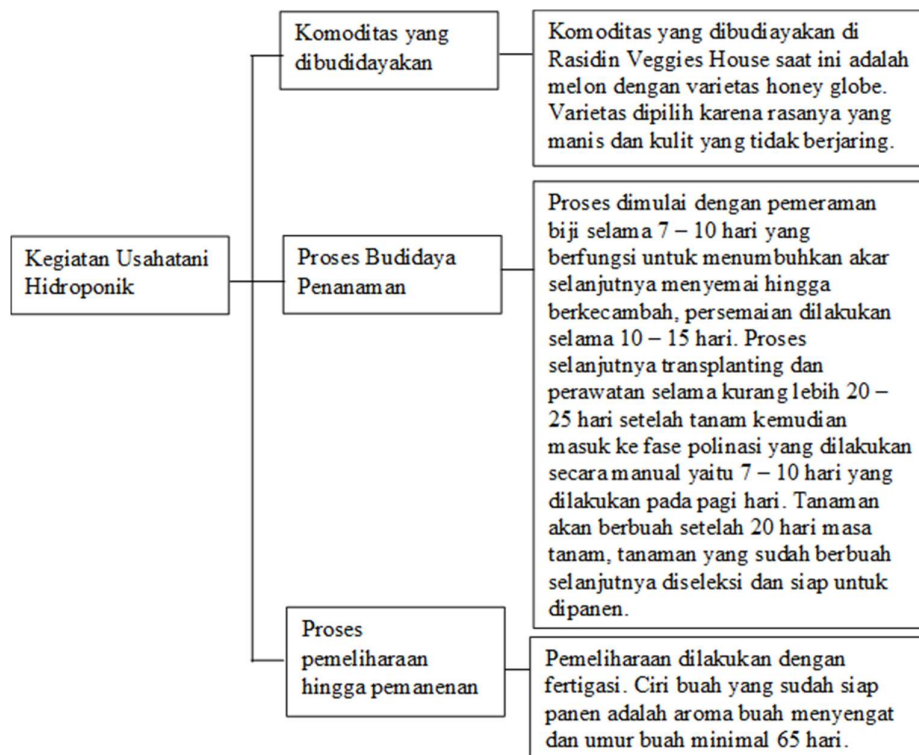
Kegiatan usahatani yang dilakukan Rasidin Veggies House adalah komoditas buah melon dengan varietas honey globe. Varietas honey globe dipilih karena rasanya yang manis dan kulit yang halus, tidak berjaring.

Buah-buahan memiliki nilai ekonomi lebih tinggi daripada tanaman pangan. Teknologi yang berkembang dapat meningkatkan produksi tanaman buah dan menjadi usaha agribisnis. Usahatani komoditas buah berpotensi memberikan keuntungan sehingga petani harus mampu meningkatkan produksi dan menjaga kualitas buah agar dapat memenuhi permintaan pasar. Petani bisa lebih terbuka terhadap inovasi dan teknologi dalam usahatani agar usahatani buah dapat berjalan dengan baik (Mardikaningsih et al., 2022).

Budidaya melon hidroponik di Rasidin Veggies House menggunakan

instalasi *poly bag* dengan media cocopeat. Pada satu lubang tanam ditanami satu bibit melon, total *poly bag* dalam *green house* yaitu 92 buah. Budidaya melon melalui beberapa tahapan, proses awal yaitu pemeraman biji selama 7-10 hari. Pemeraman dilakukan untuk menumbuhkan akar yang selanjutnya akan masuk proses persemaian hingga perkecambahan. Penyemaian dilakukan selama 10-15 hari, setelah akar tumbuh proses selanjutnya adalah *transplanting* dan perawatan selama kurang lebih 20-25 hari setelah

tanam. Tanaman yang sudah memasuki fase generatif selanjutnya polinasi, polinasi adalah penyerbukan untuk akhirnya akan ada bakal buah yang akan muncul. Polinasi pada rumah kaca dilakukan secara manual oleh manusia. Polinasi melon varietas honey globe di Rasidin Veggies House dilakukan selama 7-10 hari setiap pagi. Tanaman yang telah melakukan proses polinasi akan berbuah 20 hari setelah masa tanam, dan selanjutnya diseleksi dan dipelihara sampai dewasa.



Gambar 2. Kegiatan Usahatani Melon Hidroponik di Rasidin Veggies House

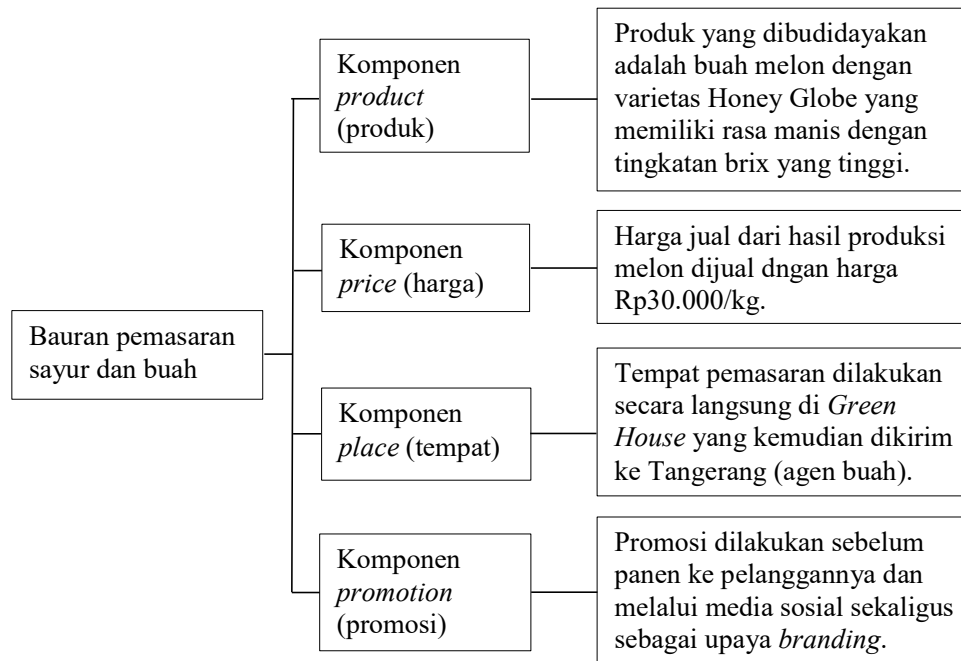
Pemeliharaan melon varietas honey globe di Rasidin Veggies House

dilakukan dengan fertigasi dan pemberian pupuk lewat selang yang ada pada tiap

*poly bag* tanaman. Nutrisi juga diberikan melalui fertigasi yang dicek setiap harinya. Pemberian nutrisi pada melon varietas honey globe adalah nutrisi Ab mix dan juga memperhatikan EC, pH serta PPM. Ciri buah yang sudah siap panen adalah aroma melon yang menyengat dan khas. Biasanya umur buah melon yang siap untuk dipanen minimal 65 hari setelah masa tanam.

Pemanenan dilakukan dengan memotong pangkal tangkai buah menggunakan gunting. Hal tersebut dilakukan untuk mengantisipasi busuk buah akibat luka pada saat pemanenan. Keunggulan melon varietas honey globe adalah rasanya yang manis, hal ini dapat diukur dengan brix.

### Bauran Pemasaran Buah di Rasidin Veggies House



Gambar 3. Bauran Pemasaran Buah di Rasidin Veggies House

Produk yang dibudidayakan di Rasidin Veggies House adalah buah melon dengan varietas honey globe. Buah ini memiliki rasa manis dengan tingkatan brix yang tinggi. Kualitas inilah yang menjadi *Unix Selling Point* (USP) produk Rasidin Veggies House. Harga jual dari hasil produksi melon dijual seharga

Rp30.000/Kg. Pasar buah melon honey globe dari Rasidin Veggies House berada di Tangerang (agen buah).

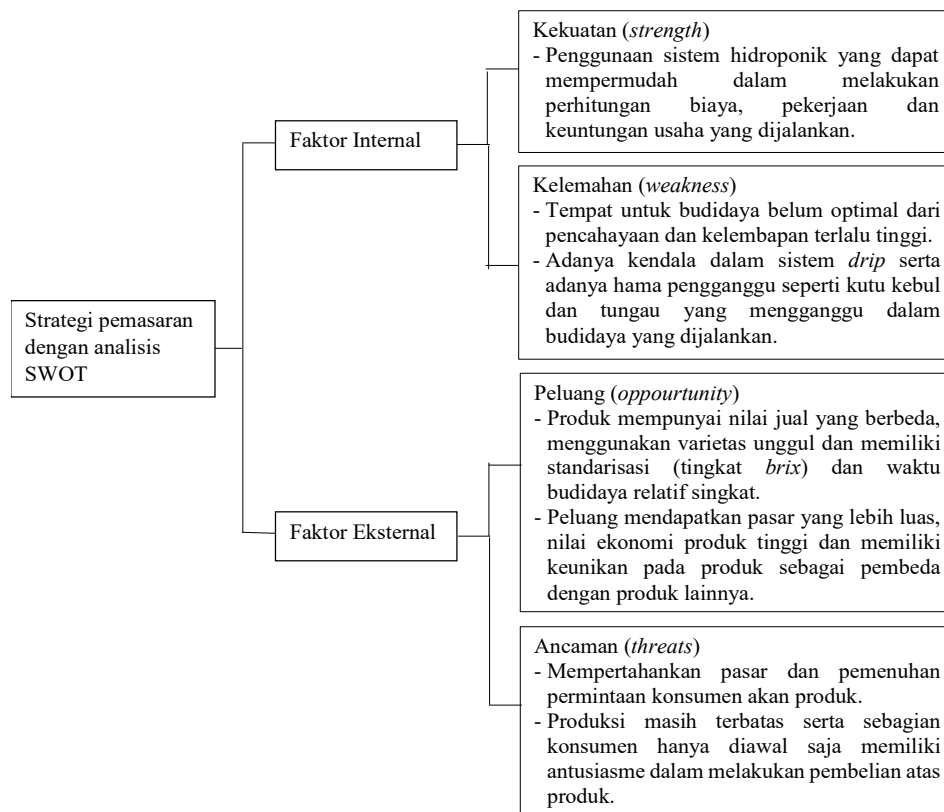
Bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan sebagai cara menawarkan produk dengan melalui diferensiasi dan manipulasi bauran pemasaran. Bauran pemasaran dalam

implementasinya sebagai strategi pemasaran perusahaan menjadi salah satu faktor penting yang dapat memberikan pengaruh kepada konsumen dalam memutuskan pembelian. Hal mendasar pada bauran pemasaran adalah perilaku konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk yang dipengaruhi oleh banyak faktor. Perilaku konsumen menjadi sangat penting dikarenakan merupakan modal perusahaan mengetahui pergerakan dan arah konsumen dalam ketertarikannya untuk melakukan pembelian suatu produk atau jasa. Bauran pemasaran yang ditetapkan

dan sudah didasarkan pada perilaku konsumen, maka akan sangat efektif pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan (Utami et al., 2018).

Promosi dilakukan sebelum masa panen dilakukan, biasanya dua minggu sebelum panen buah sudah mulai dipromosikan. Promosi ini ditujukan langsung kepada pelanggan dan melalui media sosial. Promosi melalui media sosial ini merupakan upaya Rasidin Veggies House melakukan branding.

### **Analisis Strategi Pemasaran Buah Yang Ada Di Rasidin Veggies House Menggunakan Analisis SWOT**



**Gambar 4. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Pemasaran Buah di Rasidin Veggies House**

Pelaku usaha perlu melakukan analisis usaha untuk mengetahui kondisi perusahaan apakah baik-baik saja atau perlu dievaluasi. Analisis tersebut dapat dilakukan dengan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Terdapat empat metode perencanaan strategi SWOT yaitu untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). SWOT sendiri merupakan memiliki dua komponen, yaitu lingkungan internal *strengths* dan *weaknesses*, serta lingkungan eksternal *opportunities* dan *threats* yang dihadapi dalam dunia bisnis (Mashuri dan Nurjannah, 2020).

Faktor internal terdiri atas dua komponen dalam analisis SWOT yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*). Kekuatan (*strength*) pada Rasidin Veggies House adalah penggunaan sistem hidroponik yang dapat mempermudah dalam melakukan perhitungan biasaya, pekerjaan dan keuntungan usaha yang dijalankan. Sedangkan kelemahan (*weakness*) di Rasidin Veggies House adalah dalam segi tempat untuk budidaya belum optimal dari pencahayaan dan kelembaban terlalu

tinggi. Selain itu, sering terjadinya kendala dalam penggunaan sistem *drip*, yaitu adanya sumbatan pada selang tetes serta adanya hama pengganggu seperti kutu kebul dan tungau yang mengganggu dalam budidaya.

Faktor eksternal terdiri atas dua komponen dalam analisis SWOT yaitu peluang (*oppourtunity*) dan ancaman (*threats*). Peluang (*oppourtunity*) pada usahatani hidroponik di Rasidin Veggies House adalah mempunyai nilai jual yang berbeda, di mana dari segi varietas menggunakan varietas yang unggul dan memiliki standarisasi tersendiri yaitu tingkat kemanisan 15 brix serta waktu budidaya yang relatif singkat. Oleh karena itu, hal ini dapat memberikan peluang untuk mendapatkan pasar yang lebih luas, nilai ekonomi produk yang tinggi dan memiliki keunikan pada produk sebagai pembeda dengan produk lainnya. Ancaman (*threats*) yang dihadapi oleh Rasidin Veggies House adalah mempertahankan pasar dan pemenuhan permintaan konsumen akan produk, dimana produksi masih terbatas serta sebagian konsumen hanya diawal saja memiliki antusiasme dalam melakukan pembelian atas produk. Berikut ini tabel matriks SWOT Rasidin Veggies House.



**Tabel 1. Matriks SWOT Rasidin Veggies House**

<b>IFAS</b>  <b>EFAS</b>	<p><b>Kekuatan(S):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penggunaan sistem hidroponik</li> <li>2. Mempermudah dalam kalkulasi biaya usaha</li> <li>3. Mempermudah dalam memproyeksikan keuntungan usaha</li> <li>4. Pekerjaan yang dilakukan sudah jelas sesuai dengan petunjuk</li> </ol>	<p><b>Kelemahan(W):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Segi tempat budidaya belum optimal yang mengakibatkan pencahayaan berkurang, kelembapan tinggi, dan serangan hama</li> <li>2. Hambatan dalam penggunaan instalasi hidroponik (sering adanya sumbatan pada <i>drip</i>)</li> </ol>
<p><b>Peluang(O):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penggunaan varietas unggul</li> <li>2. Varietas melon <i>honey globe</i> budidaya relatif singkat</li> <li>3. Adanya standarisasi tingkat <i>brix</i> (tingkat kemanisan tinggi)</li> </ol>	<p><b>Strategi SO:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bekerja sama dengan pihak terkait khususnya yang berkaitan pemasaran produk melon hidroponik (S1, S2, S3, S4, O1, O2, O3).</li> <li>2. Selalu melakukan <i>update</i> teknologi dalam penggunaan sistem hidroponik (S1, O1).</li> <li>3. Selalu melakukan <i>update</i> tren dan riset pasar dalam pemasaran melon hidroponik (S1, O1, O2, O3).</li> <li>4. Melakukan inovasi dan variasi dalam pemasaran produk melon hidroponik (S1, O1, O2, O3).</li> </ol>	<p><b>Strategi WO:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan perbaikan pada tempat budidaya dan disesuaikan dengan syarat tempat budidaya melon <i>honey globe</i> (W1, O1, O2, O3).</li> <li>2. Melakukan pengecekan, monitoring dan perawatan instalasi hidroponik yang digunakan (W2, W1, O1, O2, O3).</li> </ol>
<p><b>Ancaman(T):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan pasar</li> <li>2. Pemenuhan permintaan konsumen</li> <li>3. Produksi terbatas</li> <li>4. Antusiasme pembelian oleh konsumen</li> </ol>	<p><b>Strategi ST:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aktif dalam melakukan promosi secara masif diberbagai platform yang dimiliki (S1, T1, T4).</li> <li>2. Melakukan inovasi dalam pemasaran dan penjualan produk (S1, T1, T4).</li> <li>3. Setiap produksi yang dilakukan harus sudah direncanakan sesuai dengan permintaan pasar (S1, S2, S3, S4, T2, T3).</li> </ol>	<p><b>Strategi WT:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Selalu melakukan evaluasi secara berkala pada proses budidaya, pemasaran maupun penjualan (W1, W2, T1, T2, T3, T4).</li> <li>2. Secara konsisten melakukan monitoring dan pemeliharaan instalasi hidroponik (W2, T2, T3).</li> <li>3. Menjalin kerjasama dengan berbagai pihak dalam budidaya, pemasaran maupun penjualan (W1, W2, T1, T2, T3, T4).</li> </ol>

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa usaha melon hidroponik Rasidin Veggies House menggunakan varietas *honey globe* dengan usia sampai dengan pemanenan selama 65 hari, menggunakan sistem hidroponik tetes (*drip*) dan wadah tanam berupa *poly bag* serta media tanam *cocopeat*. Tahapan budidaya melon hidroponik meliputi pemeraman benih, penyemaian, pindah tanam, penyerbukan buatan/polinasi dan pemanenan.

Bauran pemasaran yang diterapkan oleh Rasidin Veggies House pada pemasaran melon varietas *honey globe* meliputi harga (*price*) yaitu harga buah melon sebesar Rp30.000/Kg, promosi (*promotion*) dengan melakukan promosi dua minggu sebelum pemanenan melalui sosial media, tempat (*place*) pasar buah melon *honey globe* berada di Tangerang (agen), dan produk (*product*) melon *honey globe* memiliki tingkat kemanisan/*brix* yang tinggi.

Adapun strategi pemasaran buah melon varietas *honey globe* di Rasidin Veggies House dengan analisis SWOT terdapat dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal berkaitan dengan kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*). Kekuatan

(*strength*) yang dimiliki Rasidin Veggies House adalah dengan penggunaan sistem hidroponik yang memberikan kemudahan dalam kalkulasi biaya usaha. Kelemahan (*weakness*) dari segi tempat budidaya belum optimal (pencahayaannya, kelembapan, serangan hama dan sumbatan pada sistem *drip*). Faktor eksternal terdiri dari peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Peluang (*opportunities*) yaitu penggunaan melon varietas unggul dan berbeda dengan buah melon lainnya. Ancaman (*threats*) yang dihadapi adalah mempertahankan pasar dan pemenuhan permintaan konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2020). Indikator Pertanian Provinsi Jawa Timur 2020. Surabaya: Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur.
- Badan Pusat Statistik. (2021). Berita Resmi Statistik Hasil Sensus Penduduk 2020. Surabaya : Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2022). Pandemi Covid-19 Jadi Momen Mendongkrak Bisnis Hortikultura. <https://www.pertanian.go.id/home/?show=news&act=view&id=4382>. [Diakses : 29 September 2022].
- Mardikaningsih, R., Sinambela, E.A., Retnowati, E., Darmawan, D., &

- Putra, A.R. (2022). Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Di Kecamatan Lawang Kabupaten Malang. *Jurnal Manajemen, Bisnis, dan Kewirausahaan*, 2(1):21-32.
- Mashuri., & Nurjannah, D. 2020. Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Perbankan Syariah*, 1(1):97-112.
- Pemerintah Kabupaten Jember. (2015). Rencana Kerja Pembangunan Jangka Panjang Daerah Tahun 2005-2025. Peraturan Daerah Kabupaten Jember Nomor 4 Tahun 2015 Tentang. Jember : Pemerintah Kabupaten Jember.
- Waluyo, M.R., Nurfajriah, F.R.I., Mariati, Q.A.H.H., & Rohman. (2021). Pemanfaatan Hidroponik sebagai Sarana Pemanfaatan Lahan Terbatas Bagi Karang Taruna Desa Limo. *Jurnal Ikraith-Abdimas*, 4(1):61-64.
- Rijali, A. (2018). Analisis Data Kualitatif. *Jurnal Alhadharah*, 17(33):81- 95.
- Rizal, R.Z.N. (2019). Persepsi dan Perilaku Sosial Petani Tebu Terhadap Penentuan Rendemen Tebu (Studi Kasus: Petani Tebu PTPN XI PG Asembagus di Kabupaten Situbondo). *Skripsi*. Fakultas Pertanian Universitas Jember.
- Utami, H.N. & Firdaus, I.F.A. (2018). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Perilaku Online Shopping: Perspektif Pemasaran Agribisnis. *Jurnal Ecodemia*, 2(1):136-138.