



DOI: <https://doi.org/10.38035/jgpp.v1i3>
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Optimalisasi Peluang Pasar Komoditas Padi Melalui Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC): Studi Kasus di Kecamatan Cikeusik

Wulandari¹, Zahra Nur Safa²

¹Universitas Winaya Mukti, Bandung, Indonesia, wulandari.kayanara@gmail.com

²Universitas Winaya Mukti, Bandung, Indonesia, zaharanursafa126@gmail.com

Corresponding Author: wulandari.kayanara@gmail.com¹

Abstract: *This study analyzes the business model of rice farmers in Cikeusik Subdistrict using the Business Model Canvas (BMC) approach. A qualitative descriptive method is applied with data collection through in-depth interviews, observations, and literature studies. The BMC analysis covers nine main elements: customer segments, value propositions, distribution channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, and cost structure. The results show that farmers have a value proposition of good quality rice at competitive prices, however they face challenges in market access due to dependence on middlemen and limited business model innovation. Further analysis reveals that fluctuations in rice prices significantly affect the stability of farmers' income. Additionally, the potential use of digital technology as an alternative distribution channel has not been maximized by farmers in Cikeusik. Business model optimization strategies are proposed to enhance market opportunities and improve the welfare of rice farmers in Cikeusik Subdistrict through product diversification and increased direct access to end-consumers or large distributors.*

Keywords: *Business Model Canvas, Rice Farmers, Business Model Optimization*

Abstrak: Penelitian ini menganalisis model bisnis petani padi di Kecamatan Cikeusik menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Metode deskriptif kualitatif diterapkan dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan studi pustaka. Analisis BMC mencakup sembilan elemen utama: segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, arus pendapatan, sumber daya kunci, aktivitas kunci, kemitraan kunci, dan struktur biaya. Hasil menunjukkan bahwa petani memiliki proposisi nilai berupa kualitas padi yang baik dan harga kompetitif, namun mereka menghadapi kendala dalam akses pasar karena bergantung pada tengkulak serta inovasi model bisnis yang terbatas. Analisis lebih lanjut menemukan bahwa fluktuasi harga gabah memengaruhi stabilitas pendapatan petani secara signifikan. Selain itu, potensi penggunaan teknologi digital sebagai saluran distribusi alternatif

belum dimaksimalkan oleh petani di Cikeusik. Strategi optimalisasi model bisnis diusulkan untuk meningkatkan peluang pasar dan kesejahteraan petani padi di Kecamatan Cikeusik melalui diversifikasi produk serta peningkatan akses pasar langsung ke konsumen akhir atau distributor besar.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, Petani Padi, Optimalisasi Model Bisnis

PENDAHULUAN

Sektor pertanian, khususnya komoditas padi, memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Sebagai negara agraris, Indonesia memiliki luas lahan pertanian yang signifikan, dengan mayoritas penduduknya bergantung pada sektor ini sebagai sumber mata pencaharian (Badan Pusat Statistik, 2023). Namun, tantangan dalam pemasaran dan distribusi hasil pertanian seringkali menjadi hambatan dalam meningkatkan kesejahteraan petani (Suryana & Sarianti, 2019).

Kecamatan Cikeusik, yang terletak di Kabupaten Pandeglang, Banten, dikenal sebagai salah satu sentra produksi padi dengan potensi agribisnis yang besar. Kabupaten Pandeglang sendiri merupakan kontributor utama bagi produksi padi di Provinsi Banten, dengan kontribusi mencapai sekitar 30% dari total produksi padi di wilayah tersebut (Maharanti Rian Cahya, Aris Suprio Wibowo, 2019). Meskipun memiliki karakteristik lahan pertanian yang mendukung untuk kegiatan usahatani, petani di Cikeusik menghadapi berbagai tantangan signifikan. Di antara tantangan utama adalah kekeringan yang sering terjadi dan ketergantungan pada tengkulak akibat minimnya akses langsung ke pasar yang lebih luas. Hal ini menyebabkan berkurangnya daya tawar petani dalam menentukan harga jual produk mereka (Robbby Mubarak, 2021).

Keterbatasan akses informasi pasar dan kurangnya inovasi dalam model bisnis juga menjadi faktor yang mempengaruhi daya saing petani lokal (Hidayat & Nugroho, 2021). Adanya strategi pemasaran yang jelas dan efektif (Sukmawati, D., & Dasipah, E. 2022). petani akan kesulitan untuk bersaing dengan pelaku pasar yang lebih besar. Dalam konteks ini, analisis peluang pasar yang komprehensif sangat penting agar petani dapat mengenali pasar potensial dan memanfaatkan waktu yang tepat untuk mendapatkan keuntungan optimal (Marina, I., dkk. 2023).

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis model bisnis yang diterapkan oleh petani padi di Kecamatan Cikeusik menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Menurut (Sukmawati, D., dkk. 2016). BMC merupakan alat yang efektif dalam merancang dan menganalisis model bisnis dengan membantu memvisualisasikan komponen utama seperti proposisi nilai, segmen pelanggan, saluran distribusi, dan sumber pendapatan (Santosi dan Puspita, 2023). Dengan adanya akses informasi yang lebih baik melalui penerapan BMC, diharapkan petani dapat membuat keputusan yang tepat mengenai kapan dan di mana hasil panen mereka harus dijual untuk memperoleh harga terbaik.

Melalui analisis mendalam mengenai potensi pasar komoditas padi di Kecamatan Cikeusik serta tantangan yang dihadapi oleh petani, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan model bisnis yang lebih efektif dan efisien bagi petani padi. Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi daerah lain dengan kondisi serupa dalam upaya meningkatkan kesejahteraan petani dan daya saing produk pertanian lokal di tingkat nasional. (Marina, I., dkk. 2023).

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan **deskriptif kualitatif** untuk menganalisis model bisnis petani padi di Kecamatan Cikeusik melalui penerapan kerangka **Business Model Canvas (BMC)**. Pendekatan ini dipilih karena sesuai untuk memahami fenomena secara mendalam dalam konteks tertentu, serta memberikan gambaran yang lebih holistik tentang praktik pertanian yang berlangsung (Moleong, 2016).

Pengumpulan Data

Data primer dikumpulkan melalui **wawancara mendalam** dengan petani padi di Kecamatan Cikeusik. Teknik **purposive sampling** digunakan untuk memilih informan kunci yang memiliki pengetahuan dan pengalaman relevan dalam praktik pertanian padi. Selain itu, **observasi langsung** dilakukan untuk memahami proses bisnis dan operasional yang diterapkan oleh petani. Data sekunder diperoleh melalui studi pustaka dari jurnal, buku, dan sumber lain yang relevan dengan topik penelitian (Sholihah, 2020).

Analisis Data

Data yang terkumpul dianalisis menggunakan kerangka **Business Model Canvas (BMC)** yang terdiri dari sembilan elemen utama (Marina, I. 2017) :

1. Segmen Pelanggan (*Customer Segments*)
2. Proposisi Nilai (*Value Propositions*)
3. Saluran Distribusi (*Channels*)
4. Hubungan dengan Pelanggan (*Customer Relationships*)
5. Arus Pendapatan (*Revenue Streams*)
6. Sumber Daya Kunci (*Key Resources*)
7. Aktivitas Kunci (*Key Activities*)
8. Kemitraan Kunci (*Key Partnerships*)
9. Struktur Biaya (*Cost Structure*)

Setiap elemen dianalisis untuk mengidentifikasi kondisi saat ini dan potensi perbaikan dalam model bisnis petani padi. Analisis ini bertujuan untuk memberikan rekomendasi strategis yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kesejahteraan petani. Dengan menggunakan pendekatan ini, penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan mendalam tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh petani padi di Kecamatan Cikeusik (Sugiyono, 2017).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis Business Model Canvas (BMC), ditemukan bahwa petani padi di Kecamatan Cikeusik memiliki proposisi nilai yang kuat berupa kualitas padi yang baik dan harga yang kompetitif. Varietas padi unggul seperti Inpari 32 dan Ciherang menjadi pilihan utama karena adaptif terhadap kondisi iklim lokal dan memenuhi preferensi konsumen (Pratiwi, 2021). Namun, mereka menghadapi kendala signifikan dalam akses pasar, di mana ketergantungan pada tengkulak mengurangi daya tawar petani dalam menentukan harga jual gabah mereka (Robby Mubarak, 2021). Selain itu, inovasi model bisnis yang terbatas menyebabkan petani kesulitan untuk bersaing dengan produk dari luar daerah yang lebih berkualitas dan memiliki strategi pemasaran yang lebih efektif (Robby Mubarak, 2021). Hal ini menunjukkan perlunya pengembangan strategi pemasaran dan distribusi yang lebih baik agar petani dapat memaksimalkan potensi produk mereka dan meningkatkan kesejahteraan (Sukmawati, D. 2017).

Berikut struktur tabel yang menyajikan analisis Business Model Canvas (BMC) berdasarkan pembahasan di atas secara singkat:

Tabel 1. Analisis BMC Petani Padi di Kecamatan Cikeusik

<i>Bussiness Model Canvas</i>		<i>Design for:</i>	<i>Design by:</i>	<i>Date:</i>	<i>Version:</i>
		Petani Padi di Kecamatan Cikeusik	Wulandari	07/10/2024	1.0
<i>Key Patners</i>	<i>Key Activities</i>	<i>Value Propositions</i>	<i>Costumer Relationships</i>	<i>Costumer Segments</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemerintah melalui program subsidi dan bantuan alat 2. Koperasi lokal untuk akses modal 3. Penyuluh pertanian untuk pendampingan teknis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produksi dan pengolahan padi 2. Pemasaran hasil panen melalui tengkulak 3. Pemasaran digital melalui sosial media 4. Pelatihan penggunaan teknologi pertanian modern 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beras berkualitas tinggi dengan varietas unggul seperti Inpari 32 dan Ciherang 2. Harga produk kompetitif 3. Ketersediaan produk sepanjang tahun 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hubungan transaksional dengan tengkulak 2. Hubungan informal dengan konsumen lokal 3. Interakssi langsung melalui platform digital 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tengkulak lokal di Kecamatan Cikeusik 2. Konsumen lokal yang membeli beras langsung dari petani 3. Pembeli potensial dari luar daerah seperti Karawang, Sukabumi, Demak, dan Lampung 	
<i>Cost Structure</i>		<i>Key Resources</i>		<i>Channels</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya variabel: benih, pupuk, tenaga kerja 2. Biaya tetap: perawatan alat, sewa lahan 3. Investasi untuk pelatihan dan peningkatan SDM 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Lahan pertanian subur milik petani secara pribadi 2. SDM petani lokal dengan keterampilan pengolahan. 3. Alat-alat pertanian modern seperti traktor dan <i>combine</i> 4. Jaringan dengan penyuluh dan lembaga pertanian 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan langsung melalui tengkulak 2. Distribusi melalui keanggotaan koperasi 3. Media sosial untuk pemasaran melalui Whatsapp 	
		<i>Revenue Streams</i>			
				<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan gabah basah kepada tengkulak 2. Penjualan langsung ke konsumen lokal 3. Pendapatan dan program subsidi atau bantuan pemerintah 	

Untuk memahami lebih lanjut mengenai kondisi dan tantangan yang dihadapi oleh petani padi di Kecamatan Cikeusik, berikut adalah penjelasan mengenai setiap elemen dalam kerangka *Business Model Canvas* (BMC):

1. Segmen Pelanggan (*Customer Segments*)

Petani padi di Kecamatan Cikeusik memiliki segmen pelanggan utama berupa pengepul atau tengkulak yang membeli gabah basah langsung dari petani. Pengepul ini kemudian mendistribusikan hasil panen ke pasar lokal maupun luar daerah seperti Karawang, Sukabumi, Demak dan Lampung. Selain itu, terdapat konsumen akhir berupa masyarakat lokal yang membeli beras melalui pasar tradisional. Namun, daya beli masyarakat lokal cenderung rendah

karena adanya subsidi beras pemerintah yang lebih murah dibandingkan beras non-subsidi dari petani lokal (Pratiwi, 2021). Preferensi konsumen terhadap varietas padi tertentu seperti Inpari 32 dan Ciherang menunjukkan bahwa segmen pelanggan memiliki kebutuhan spesifik terkait kualitas produk. Konsumen juga lebih menyukai pengemasan dalam karung bermuatan 50 kg dan metode pembelian langsung ke lokasi petani (Sholihah, 2020).

2. **Proposisi Nilai (*Value Propositions*)**

Proposisi nilai utama yang ditawarkan oleh petani padi di Kecamatan Cikeusik adalah kualitas gabah unggul dengan harga kompetitif. Varietas padi seperti Inpari 32 dan Ciherang menjadi pilihan utama karena adaptif terhadap kondisi iklim setempat dan memiliki produktivitas tinggi. Namun, keterbatasan dalam inovasi produk dan diversifikasi menyebabkan proposisi nilai ini kurang optimal untuk menarik pasar yang lebih luas (Hidayat & Nugroho, 2021).

3. **Saluran Distribusi (*Channels*)**

Distribusi hasil panen padi di Kecamatan Cikeusik sebagian besar dilakukan melalui tengkulak atau pengepul yang membeli langsung dari petani di lokasi panen. Saluran distribusi ini bersifat tradisional dan sangat bergantung pada hubungan personal antara petani dan tengkulak. Berdasarkan temuan di lapangan, hal ini menjadi kendala dalam memperluas jangkauan pasar ke konsumen akhir atau distributor besar di luar daerah karena rantai distribusi yang panjang dapat meningkatkan biaya dan mengurangi efisiensi, sehingga berpotensi menaikkan harga bagi konsumen akhir (Safa, Z. N., Dasipah, E., & Sukmawati, 2023). Penggunaan teknologi digital sebagai saluran distribusi belum banyak dimanfaatkan oleh petani di Cikeusik. Padahal, platform digital dapat menjadi peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing produk.

4. **Hubungan dengan Pelanggan (*Customer Relationships*)**

Hubungan antara petani dan pelanggan (pengepul/tengkulak) bersifat transaksional dan informal. Tidak ada kontrak formal antara kedua belah pihak, sehingga harga jual sering kali ditentukan oleh tengkulak tanpa melibatkan negosiasi yang adil dari pihak petani. Ketergantungan ini mengurangi daya tawar petani dalam rantai pasok (Robby Mubarak, 2021).

5. **Arus Pendapatan (*Revenue Streams*)**

Arus pendapatan petani padi di Kecamatan Cikeusik berasal dari penjualan gabah basah kepada tengkulak atau pengepul. Harga gabah cenderung fluktuatif sepanjang tahun, tergantung pada musim panen dan permintaan pasar. Data di lapangan menunjukkan bahwa harga gabah basah rata-rata berkisar antara Rp5.700 hingga Rp7.000 per kilogram dalam satu tahun terakhir. Fluktuasi harga ini menjadi tantangan utama bagi stabilitas pendapatan petani karena dapat memengaruhi kelayakan finansial usaha tani secara keseluruhan; misalnya, penurunan harga dan produksi dapat menyebabkan usaha tani mengalami titik impas (Marina, I., Sukmawati, D., Juliana, E., & Safa, 2024).

6. **Sumber Daya Kunci (*Key Resources*)**

Sumber daya kunci bagi petani di Kecamatan Cikeusik meliputi lahan pertanian subur, varietas padi unggul seperti Inpari 32 dan Ciherang, serta tenaga kerja lokal yang berpengalaman dalam praktik pertanian tradisional. Namun, keterbatasan modal untuk

investasi alat modern menjadi hambatan dalam meningkatkan efisiensi produksi. Penggunaan alat dan mesin pertanian (alsintan) telah terbukti dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatan petani secara signifikan; misalnya, dengan menggunakan alsintan, produktivitas padi sawah dapat meningkat sekitar 771 kg/ha/musim dibandingkan tanpa penggunaannya (Arifin, A., Dasipah, E., & Permana, 2022). Oleh karena itu, akses ke teknologi modern ini perlu dipertimbangkan sebagai sumber daya kunci tambahan untuk memaksimalkan potensi produksi.

7. Aktivitas Kunci (*Key Activities*)

Aktivitas utama petani meliputi pengelolaan lahan pertanian, penanaman padi, pemanenan, serta penjualan hasil panen kepada tengkulak atau pengepul. Aktivitas pemasaran belum menjadi fokus utama karena petani masih bergantung pada jaringan tradisional untuk distribusi hasil panen. Namun, berbeda dengan petani tanaman pangan, petani di sektor perkebunan menghadapi tantangan dalam memenuhi kebutuhan dasar mereka melalui pertanian subsisten (Samantha, Y., Meganti, N., & Amaliah, 2021). Hal ini menekankan pentingnya bagi petani padi untuk tidak hanya fokus pada produksi, tetapi juga pada strategi pemasaran dan penjualan yang efektif untuk meningkatkan pendapatan mereka.

8. Kemitraan Kunci (*Key Partnerships*)

Kemitraan kunci bagi petani adalah hubungan dengan tengkulak atau pengepul sebagai saluran distribusi utama hasil panen mereka. Selain itu, kerja sama dengan penyuluh pertanian juga sangat penting karena mereka memberikan informasi, pendampingan, dan dukungan teknis kepada petani. Petani merasa puas dengan kinerja penyuluh karena kemampuan mereka dalam menggunakan bahasa setempat, memberikan informasi yang relevan, melaksanakan pendampingan kelompok tani, dan mudah dihubungi (Srimenganti, N., Nataliningsih, N., & Yunizar, 2022). Kemitraan ini perlu diperkuat untuk memastikan petani mendapatkan dukungan yang memadai dalam meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil panen.

9. Struktur Biaya (*Cost Structure*)

Biaya utama dalam usaha tani padi meliputi biaya benih varietas unggul, pupuk kimia, obat-obatan, tenaga kerja saat musim tanam dan panen, serta biaya transportasi untuk distribusi hasil panen ke tengkulak atau pasar lokal. Struktur biaya ini cenderung meningkat saat terjadi kelangkaan pupuk atau kenaikan harga bahan bakar. Namun, usahatani padi organik dapat menjadi alternatif untuk mengurangi biaya produksi karena lebih efisien secara teknis dan dapat mengurangi ketergantungan pada pupuk kimia dan pestisida (Yanti, H., Natawidjaja, R.S., & Yustika, 2020).

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa petani padi di Kecamatan Cikeusik memiliki potensi besar dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi, terutama dengan varietas unggul seperti Inpari 32 dan Ciherang. Proposisi nilai yang ditawarkan oleh petani mencakup kualitas padi yang baik dan harga yang kompetitif. Namun, mereka menghadapi sejumlah tantangan dalam akses pasar dan inovasi model bisnis. Ketergantungan pada tengkulak sebagai saluran distribusi utama mengurangi daya tawar petani, sementara fluktuasi harga gabah yang dipengaruhi oleh kondisi pasar dan kebijakan subsidi pemerintah turut mempengaruhi pendapatan mereka.

Berdasarkan analisis *Business Model Canvas* (BMC), terdapat beberapa elemen yang perlu diperhatikan untuk mengoptimalkan peluang pasar. Petani perlu meningkatkan hubungan dengan konsumen akhir, memperluas saluran distribusi, dan memanfaatkan teknologi informasi untuk pemasaran. Selain itu, pelatihan mengenai teknik pertanian modern dan manajemen bisnis dapat membantu petani dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing produk mereka.

Rekomendasi optimalisasi peluang pasar berdasarkan analisis *Business Model Canvas* (BMC) adalah sebagai berikut:

1. **Diversifikasi Produk:** Petani disarankan untuk mempertimbangkan penanaman varietas padi lain atau produk pertanian tambahan untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis komoditas.
2. **Peningkatan Akses Pasar:** Membangun kemitraan langsung dengan konsumen akhir atau distributor besar dapat meningkatkan daya tawar petani dan memperluas jangkauan pasar.
3. **Inovasi Pemasaran:** Memanfaatkan platform digital seperti media sosial untuk mempromosikan produk dapat membantu petani menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan.
4. **Pelatihan dan Pendidikan:** Memberikan pelatihan kepada petani mengenai teknik pertanian modern, penggunaan alat pertanian, serta manajemen usahatani untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi.

Saran

Untuk mencapai optimalisasi peluang pasar, penting bagi petani padi di Kecamatan Cikeusik untuk berkolaborasi dengan pihak-pihak terkait seperti pemerintah, koperasi, dan penyuluh pertanian. Dukungan dari pemerintah dalam bentuk program subsidi yang lebih terarah dan bantuan teknis dapat membantu petani dalam menghadapi tantangan yang ada. Selain itu, pengembangan komunitas tani yang kuat dapat menjadi sarana bagi petani untuk berbagi informasi, pengalaman, serta strategi pemasaran yang efektif. Dengan langkah-langkah strategis ini, diharapkan kesejahteraan petani padi di Kecamatan Cikeusik dapat meningkat secara signifikan, serta kontribusi mereka terhadap produksi padi di Provinsi Banten dapat lebih optimal.

REFERENSI

- Arifin, A., Dasipah, E., & Permana, N. S. (2022). Analisis Pendapatan, Produktivitas, dan Curahan Tenaga Kerja Usahatani Padi Sawah pada Petani Pengguna dan Bukan Pengguna Brigade Alsintan (Alat dan Mesin Pertanian) di Kecamatan Pabuaran, Kabupaten Subang. *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 15–25.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Pertanian 2023*. In Badan Pusat Statistik. <https://sensus.bps.go.id/main/index/st2023>
- Hidayat & Nugroho. (2021). Analisis Daya Saing Usahatani Padi. *Jurnal Pertanian*.
- Maharanti Rian Cahya, Aris Suprio Wibowo, A. B. (2019). Keberlanjutan Ketersediaan Beras di Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. *Jurnal Agribisnis Terpadu*, 11. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.33512/jat.v11i2.5095>
- Marina, I. (2017). Strategi Pengembangan Agribisnis Hasil Pertanian Melalui Inovasi dan Kreatifitas Menjadi Produk Unggulan di SMK Negeri 1 Pacet Kabupaten Cianjur. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 1(1), 45-54.
- Marina, I., Andayani, S. A., Dinar, D., & Gimnastiar, A. A. (2023). Optimasi Pertanian Bawang Merah: Studi Tentang Pengaruh Faktor Produksi. *Journal of Sustainable Agribusiness*, 2(2), 6-12.

- Marina, I., Andayani, S. A., Sumantri, K., & Wiranti, S. E. (2023). Tinjauan Komoditas Unggulan Tanaman Pangan: Analisis Lokasi dan Pertumbuhan Ekonomi di Kabupaten Majalengka. *Journal of Innovation and Research in Agriculture*, 2(2), 7-14.
- Marina, I., Sukmawati, D., Juliana, E., & Safa, Z. N. (2024). Dinamika Pasar Komoditas Pangan Strategis: Analisis Fluktuasi Harga dan Produksi. *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 160–168.
- Moleong, L. J. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Pratiwi, D. (2021). Pengaruh Informasi Pasar terhadap Keputusan Penjualan Petani Padi. *Jurnal Agribisnis Terapan*.
- Robby Mubarok. (2021). Analisis Strategi Pemasaran beras Merek Ciberang di Kabupaten Lebak. *Jurnal Ilmu Petanian Tirtayasa*.
- Robby Mubarok. (2021). Dampak Ketergantungan Tengkulak Terhadap Pendapatan Petani. *Jurnal Ekonomi Pertanian*.
- Safa, Z. N., Dasipah, E., & Sukmawati, D. (2023). Pola Distribusi Perdagangan dan MPP (Margin Pengangkutan dan Perdagangan) Bawang Merah di Jawa Barat. *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 318–323.
- Samantha, Y., Meganti, N., & Amaliah, L. R. (2021). Study of Food Security Based on Expenditure Household Farmers Tea on the Community Plantation at Citengah Village, Sumedang Selatan District. 2nd and 3rd International Conference on Food Security Innovation (ICFSI 2018-2019) Atlantis Press, 52–57.
- Santosi dan Puspita. (2023). Penerapan Business Model Canvas dalam Usaha Tani. *Jurnal Manajemen Pertanian*.
- Sholihah, N. (2020). Pengaruh Inovasi terhadap Pemasaran Hasil Pertanian. *Jurnal Pertanian*.
- Srimenganti, N., Nataliningsih, N., & Yunizar, E. Y. (2022). Analisis Kepuasan Petani Terhadap Kinerja Penyuluh Pertanian di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Desa Genteng Kecamatan Sukasari Kabupaten Sumedang). *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 168–179.
- Sugiyono, M. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sukmawati, D. (2017). Fluktuasi harga cabai merah keriting (*Capsicum annum* L) di sentra produksi dan pasar induk (tinjauan harga cabai merah keriting di Kecamatan Cikajang dan Pasar Induk Kramat Jati Jakarta). *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 1(2), 165-172.
- Sukmawati, D., & Dasipah, E. (2022). Pengaruh Karakteristik Internal dan Eksternal Petani Terhadap Keberhasilan Usaha Bibit Sengon (*Paraserienthes falcataria*)(Suatu Kasus di Kebun Bibit, Jawa Barat). *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 10(2), 194-199.
- Sukmawati, D., Dasipah, E., & Lukfijayanti, L. (2016). Pendugaan model fungsi produksi (stochastic frontier) usahatani padi pada lahan sawah irigasi teknis (suatu kasus pada petani lahan sawah irigasi teknis di Kecamatan Cikalongkulon Kabupaten Cianjur). *Jurnal Agribisnis Terpadu*, 9(1).
- Suryana & Sarianti. (2019). Studi Kelayakan Bisnis dan Investasi Pertanian. *Jurnal Agribisnis*, 123–135.
- Yanti, H., Natawidjaja, R.S., & Yustika, D. (2020). Analisis Efisiensi Teknis Usahatani Padi Organik dan Konvensional di Kabupaten Karawang. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 247–260.