

Kecakapan Personal Dalam Pemasaran Jambu Kristal

Sri Suci Mulyati¹, Daeng Ayub², Muryanti³

Program Studi Pendidikan Masyarakat Jurusan Ilmu Pendidikan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Riau. Email: sri.suci0893@student.unri.ac.id¹, daengayub@lecturer.ac.id², muryanti@lecturer.ac.id³

Abstract: *Personal skills are a valuable asset in the business world, including in the marketing of agricultural products such as crystal guava. This research aims to identify and analyze the role of personal skills in increasing the marketing effectiveness of crystal guava. Using a qualitative approach, this research involved in-depth interviews with crystal guava farmers and traders in Prawang Indah Village, Tualang Siak Regency. The research results show that personal skills which include communication, negotiation and relationship building skills are very crucial in marketing crystal guava. Farmers with good communication skills are able to convey product quality persuasively to consumers. Strong negotiation skills allow farmers to get profitable selling prices. Apart from that, building solid relationships with buyers and other business partners can expand your marketing network and ensure business continuity. This research also reveals that the ability to adapt to market changes is very important. Farmers who are able to adapt quickly to consumer trends and market competition will be more successful in marketing their products. Overall, this research concludes that personal skills are a key factor in the success of marketing crystal guava. Developing personal skills through training and mentoring can increase farmers' competitiveness and encourage the growth of the agricultural sector.*

Abstrak: Kecakapan personal adalah modal penting di bisnis, termasuk dalam memasarkan produk pertanian seperti jambu kristal. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengenali dan menganalisis bagaimana kemampuan pribadi dapat meningkatkan efektivitas pemasaran jambu kristal. Dengan menggunakan metode kualitatif, penelitian ini melibatkan wawancara mendalam dengan para petani dan pedagang jambu kristal yang berada di Kampung Perawang Indah, Tualang, Kabupaten Siak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kecakapan personal yang meliputi kemampuan komunikasi, negosiasi, dan membangun relasi sangat krusal dalam pemasaran jambu kristal. Petani dengan kecakapan komunikasi yang baik mampu menyampaikan kualitas produk secara persuasif kepada konsumen. Kemampuan negosiasi yang kuat membuat petani mendapat harga jual yang menguntungkan. Selain itu, membangun relasi yang solid dengan pembeli dan mitra bisnis lainnya dapat memperluas jaringan pemasaran dan menjamin kontinuitas bisnis. Penelitian ini juga mengungkap bahwa kecakapan adaptasi terhadap perubahan pasar sangat penting. Petani yang mampu beradaptasi dengan cepat terhadap tren konsumen dan persaingan pasar akan lebih sukses dalam memasarkan produknya. Secara keseluruhan, penelitian ini menyimpulkan bahwa kecakapan personal merupakan faktor kunci dalam keberhasilan pemasaran jambu kristal. Pengembangan kecakapan personal melalui pelatihan dan pendampingan dapat meningkatkan daya saing petani dan mendorong pertumbuhan sektor pertanian.

How to cite: Mulyati, S., Ayub, D., & Muryanti, M. (2025). Kecakapan Personal Dalam Pemasaran Jambu Kristal. *Transformasi : Jurnal Penelitian dan Pengembangan Pendidikan Non Formal Informal*, 11(1). doi:<https://doi.org/10.33394/jtni.v11i1.15107>

Article History

Received: 24-03-25

Reviewed: 26-03-25

Published: 28-03-25

Key Words

Personal Skills, Marketing, Crystal Guava.

Sejarah Artikel

Diterima: 24-03-25

Direview: 26-03-25

Diterbitkan: 28-03-25

Kata Kunci

Kecakapan Personal, Pemasaran, Jambu Kristal

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara di mana banyak orang bekerja di bidang pertanian. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa pada triwulan pertama tahun 2024, 28,64% tenaga kerja berasal dari sektor ini. Pertanian memainkan peran yang sangat penting dalam ekonomi Indonesia. Salah satu komoditas yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah buah-buahan, termasuk jambu kristal.

Menurut Pratidina et al. (2015), jambu kristal termasuk kedalam tanaman hortikultura yang sudah banyak masyarakat ketahui. Jambu kristal banyak di sukai banyak orang karna rasanya yang manis, hampir seluruh bagian dari tanaman jambu kristal bisa digunakan. Daun dari jambu kristal mampu mengobati diare, disentri, muntah, serta sakit tenggorokan dan gusi yang berdarah.

Jambu kristal menonjol karena ciri khas tekstur dan bentuknya yang unik. Kelebihan dari jambu biji kristal ada pada ukuran, rasa, dan warnanya. Dengan ukuran yang sedang, daging buahnya tebal berwarna putih, bijinya juga sedikit, dan rasanya sangat manis dengan kandungan air yang rendah sehingga teksturnya agak lembut apabila dikunyah seperti buah pir dan renyah.

Buah-buahan lokal seperti jambu kristal memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan buah impor, seperti kesegaran, cita rasa yang khas, dan nilai gizi yang tinggi. Keberhasilan dalam budidaya suatu komoditas pertanian sangat bergantung pada keberhasilan pemasaran. Pemasaran yang efektif akan menjamin produk pertanian dapat sampai ke konsumen dengan harga yang menguntungkan petani. Kampung Perawang Indah, Tualang, Kabupaten Saik, memiliki potensi besar dalam budidaya jambu kristal. Kondisi tanah dan iklim yang mendukung menjadikan daerah ini cocok untuk pertumbuhan tanaman jambu kristal. Petani dan pedagang di kampung tersebut berperan penting dalam rantai pasok jambu kristal. Keterampilan dan pengetahuan mereka sangat mempengaruhi kualitas dan kuantitas produksi, serta keberhasilan pemasaran.

Kecakapan personal meliputi berbagai aspek seperti kemampuan berkomunikasi, bernegosiasi, beradaptasi, dan membangun jaringan relasi. Kecakapan ini sangat penting bagi petani dan pedagang dalam menghadapi tantangan pemasaran yang semakin kompleks. Pemasaran jambu kristal melibatkan berbagai aktivitas, mulai dari produksi, pengolahan, hingga distribusi. Setiap tahap dalam proses pemasaran dipengaruhi oleh kecakapan personal pelaku usaha.

Selain itu masyarakat harus memiliki keterampilan dalam pemasaran itu sendiri, masyarakat dapat mengasah skill individu atau personal skill, Skill pada kata Personal skill menurut Sari (2020), Kecakapan personal petani dan pedagang merujuk pada kemampuan individu dalam berinteraksi, berkomunikasi, dan membangun hubungan baik dengan konsumen serta mitra bisnis.

Kecakapan ini tidak hanya mencakup aspek komunikasi verbal, tetapi juga mencakup kemampuan untuk memahami kebutuhan pasar, memperoleh permintaan konsumen, dan mengelola hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Dalam pemasaran jambu kristal, petani yang memiliki kecakapan personal yang baik dapat menjelaskan keunggulan produk mereka, memberikan informasi tentang cara budidaya yang ramah lingkungan, dan menarik perhatian konsumen melalui strategi pemasaran yang kreatif.

Di sisi lain, tantangan yang di hadapi oleh petani dan pedagag dalam memasarkan jambu kristal juga perlu diperhatikan. Faktor-faktor seperti akses informasi, modal, serta pelatihan tentang strategi pemasaran menjadi penting untuk meningkatkan kecakapan personal mereka. Oleh karena itu, berdasarkan pemaparan yang telah dikemukakan sebelumnya maka penulis merasa perlu adanya dilakukan kajian secara lebih lanjut mengenai pengaruh kecakapan personal terhadap pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak. Subjek penelitian difokuskan ke petani yang berdagang dan begitu juga sebaliknya pedagang yang bertani.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, penelitian ini bertujuan : (1) untuk mengetahui dan menganalisis tingkat pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak, (2) untuk mengetahui dan menganalisis tingkat kecakapan personal petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak, (3) untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kecakapan personal terhadap pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak. Penelitian mengambil lokasi di Kampung Perawang indah, Tualang Kabupaten Siak. Waktu penelitian ini dimulai dari Bulan Oktober 2024 sampai dengan Bulan Maret 2025 yang terhitung sekitar lima bulan. Untuk memastikan bahwa data valid, penelitian memerlukan waktu yang cukup lama. Namun, jika data dianggap cukup, waktu yang dialokasikan untuk penelitian bisa saja lebih sedikit dari yang direncanakan.

Dalam penelitian ini, angka-angka statistik digunakan untuk menyajikan data dan melakukan analisis. Metode yang dipakai dalam penelitian ini sejalan dengan harapan peneliti. Fokus utama dalam penelitian ini adalah mengenai bagaimana pengaruh.kecakapan personal terhadap pemasaran jambu kerystal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak.

Subjek dan objek penelitian ini adalah petani yang berdagang dan begitu juga sebaliknya pedagang yang petani. Dalam hal ini peneliti akan mengumpulkan data dalam situasi yang wajar, langsung apa adanya, tandap dipengaruhi oleh unsur-unsur lain, untuk itu peneliti berhubungan langsung dengan situasi dan sumber data yang akan diteliti yaitu petani dan pedagang jambu kristal di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan angka-angka dan uraian untuk mencari makna sehingga akan menghasilkan suatu informasi.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016). Populasi dalam penelitian ini adalah jumlah petani dan pedagang jambu kristal di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak.

Sampel adalah bagian dari populasi yang mempunyai ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti (Riduwan, 2015). Menurut Iwan Hermawan (2019) sampel adalah bagian dari populasi yang diharapkan mampu mewakili populasi dalam penelitian. Jadi, sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah petani dan pedagang jambu kristal di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak yang berjumlah 97 responden, yang diambil menggunakan teknik sample random sampling dengan tingkat kesalahan 5%. Metode pengumpulan data melibatkan, observasi terhadap interaksi antara petani dan pedagang, kuesioner untuk mengukur kecakapan personal dan pemasaran jambu kristal, dokumentasi

berupa foto. Instrument penelitian terdiri dari dua bentuk kuesioner : (1) kecakapan personal, dan (2) Pemasaran jambu kristal. Teknik analisis data menggunakan statistik deskriptif untuk memberikan umum, dan statistik inferensial untuk mengukur hubungan antar variabel.

Teknik analisis data yang dipakai dalam penelitian ini ialah analisis statistik deskriptif dan analisis inferensial dan dilakukan dengan program Microsoft Excel dan SPSS versi 23 for windows. Analisis statistic deskriptif untuk menampilkan data responden dalam bentuk mean dan standar deviasi hasil angket yang berdasarkan demografi responden, variabel, indikator dan item angket, lalu analisis inferensial dipakai untuk menentukan adanya indikator sebagai faktor terhadap variabel penelitian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pembahasan hasil penelitian ini mencangkup Kecakapan Personal Terhadap Pemasaran Pemasaran Jambu Kristal oleh Petani dan Pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak.

Berdasarkan hasil perhitungan terhadap data pengaruh kecakapan personal terhadap pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang, maka diperoleh hasil penelitian seperti pada tabel 1 dibawah :

Tabel 1. Interpretasi Nilai Mean

Skala	Interprestasi
4,50-5,00	Sangat tinggi
4,00-4,49	Tinggi
3,50-3,99	Cukup tinggi
3,00-3,49	Sedang
2,50-2,99	Rendah
2,00-2,49	cukup rendah
1,50-1,99	sangat rendah
1,00-1,49	diabaikan

1. Berdasarkan analisis faktor demografi responden variabel pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak diperoleh hasil yang tinggi yaitu dengan mean sebesar 4.09 hal ini membuktikan bahwa faktor demografi (umur, pendidikan dan jenis kelamin) dapat menentukan tinggi rendahnya pemasaran. Pemasaran terdapat 3 indikator yaitu manajerial pemasaran dengan nilai mean yang diperoleh sebanyak 4.37, efektivitas promosi dengan nilai mean sebesar 3.72, dan nilai mean kepuasan pelanggan diperoleh nilai sebesar 4.39.

Tabel 2. Nilai Pemasaran Berdasarkan Demografi Responden

Nilai Mean Berdasarkan Demografi Responden	Tafsiran	
Berdasarkan Umur	3.99	Cukup Tinggi
Berdasarkan Pendidikan	4.14	Tinggi
Perdasarkan Jenis Kelamin	4.16	Tinggi
Total	4.09	Tinggi

2. Berdasarkan analisis faktor demografi responden variabel Kecakapan personal petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak diperoleh hasil yang tinggi yaitu dengan mean sebesar 4,12 hal ini membuktikan bahwa faktor demografi

(umur, pendidikan dan jenis kelamin) dapat menentukan tinggi rendahnya kecakapan personal. Kecakapan personal terdapat 3 indikator yaitu pengelolaan diri dengan nilai mean yang diperoleh sebanyak 3.88, empati dengan nilai mean sebesar 4.29, dan nilai mean keterampilan sosial diperoleh nilai sebesar 4.39.

Tabel 3. Nilai Kecakapan Personal Berdasarkan Demografi Responden

Nilai Mean Berdasarkan Demografi Responden		Tafsiran
Berdasarkan Umur	4.05	Tinggi
Berdasarkan Pendidikan	4.13	Tinggi
Berdasarkan Jenis Kelamin	4.19	Tinggi
Total	4.12	Tinggi

Diperoleh kontribusi pengaruh signifikan dan positif antar variabel kecakapan personal (X) terhadap pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak yang besar pengaruhnya 15,2% dan terdapat 84,8% ditentukan oleh faktor lain yang tidak menjadi bagian dari penelitian ini.

Diperoleh kontribusi pengaruh signifikan dan positif antara variabel kecakapan personal (X) terhadap pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak 15,2% dan terdapat 84,8% ditentukan oleh faktor lain yang tidak menjadi bagian dari penelitian ini. Nilai uji korelasi pearson antara kecakapan personal (X) dengan pemasaran (Y) yang dihitung dengan koefisien korelasi, maka diperoleh korelasi *pearson* sebesar 0,389 hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kecakapan personal (X) dengan pemasaran (Y). Hubungan korelasi antara kecakapan personal (X) dengan pemasaran (Y), dengan *P value/Sig* yaitu 0,000 ($0,000 < 0,05$), sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kedua variabel.

Tabel 4. Uji Pengaruh

R	R Square	Sig, F Change	Pengaruh (%)	Tafsiran
0,389	0,152	0,000	15,2%	Rendah

a. Predictors: (Constant), (X) Kecakapan Personal

b. Dependent Variable: (Y) Pemasaran

Pembahasan hasil penelitian ini mencakup Kecakapan Personal (X) terhadap Pemasaran (Y) Jambu Kristal oleh Petani dan Pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak sebagai berikut :

3. Tingkat Pemasaran (Y) Jambu Kristal oleh Petani dan Pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemasaran yang diterapkan oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak secara umum berada pada tingkat yang tinggi, dengan nilai rata-rata 4.09. Angka ini diperoleh dari demografi responden dan analisis variabel, yang menunjukkan bahwa kecakapan personal mempengaruhi tingkat pemasaran petani dan pedagang. Penelitian ini berpatokan pada

manajerial pemasaran, efektifitas promosi dan kepuasan pelanggan yang membuat mereka bisa meningkatkan pemasaran jambu kristal.

Pemasaran sangat membutuhkan adanya keterampilan individu untuk meningkatkan penghasilan dengan cara menarik pelanggan dengan kecakapan personal. Dengan kecakapan personal yang tepat, petani dan pedagang dapat menambah penghasilan dalam pemasaran jambu kristal di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak.

Penelitian Zahroh et al. (2022), menyimpulkan pemasaran adalah evolusi dari konsep bauran pemasaran tradisional yang mengandung empat elemen, diantaranya yaitu produk, harga, promosi, dan alokasi. Seiring berjalannya waktu, bauran pemasaran telah berkembang menjadi tujuh elemen, dengan tiga elemen sisanya adalah manusia, bukti fikir dan proses.

4. Tingkat Kecakapan Personal (X) Petani dan Pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kecakapan personal yang diterapkan oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak secara umum berada pada tingkat yang tinggi, dengan nilai rata-rata 4,12. Angka ini diperoleh dari demografi responden dan analisis variabel, yang menunjukkan bahwa kecakapan personal mempengaruhi tingkat pemasaran petani dan pedagang. Penelitian ini berpatokan pada pengelolaan diri, empati dan keterampilan sosial yang membuat mereka bisa meningkatkan kecakapan personal pemasaran jambu kristal.

Menurut Sari (2020), menemukan kecakapan personal petani dan pedagang merujuk pada kemampuan individu dalam berinteraksi, berkomunikasi, dan membangun hubungan baik dengan konsumen serta mitra bisnis. Kecakapan ini tidak hanya mencakup aspek komunikasi verbal, tetapi juga mencakup kemampuan untuk memahami kebutuhan pasar, memperoleh permintaan konsumen, dan memperoleh hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

5. Tingkat Pengaruh Kecakapan Personal (X) Terhadap Pemasaran (Y) Jambu Kristal oleh Petani dan Pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak

Terdapat pengaruh positif yang signifikan antara kecakapan personal (X) terhadap pemasaran (Y) yang besar pengaruhnya 15,2% artinya 84,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang bukan termasuk dalam penelitian ini. Semakin tinggi kecakapan personal (X) terhadap pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak dapat dilakukan dengan meningkatkan kecakapan personal yang lebih baik. Penelitian ini menyampaikan bahwa kecakapan personal petani dan pedagang mempengaruhi pemasaran jambu kristal.

Sejalan dengan penelitian Yusria (2016), meningkatnya kecakapan personal anak diakibatkan karena pembelajaran kontekstual merupakan pembelajaran yang menyenangkan dan dapat memberi makna bagi anak. Tema dipilih sesuai dengan kecakapan personal yang ditingkatkan, disajikan secara menarik dan dikemas dengan rancangan pembelajaran yang mengajak anak untuk aktif, menyenangkan dan memberdayakan anak.

KESIMPULAN

1. Diperoleh tingkat tinggi atau rendahnya kecakapan personal (X) terhadap pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak ditentukan oleh faktor demografi umur, pendidikan, dan jenis kelamin. Kecakapan personal terdapat 3 indikator yaitu pengelolaan diri dengan nilai mean yang diperoleh sebanyak 3.88, empati dengan nilai mean sebesar 4.29 dan nilai mean keterampilan sosial diperoleh nilai sebesar 4.39.
2. Kecakapan personal yang digunakan untuk meningkatkan pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak terdapat pengelolaan diri, empati, dan keterampilan sosial. Pengelolaan diri yang dimaksud disini adalah petani dan pedagang yang berguna untuk meningkatkan kontrol diri secara konseptual yang disadarkan pada teori pembelajaran sosial. Empati juga digunakan petani dan pedagang untuk merasakan apa yang dirasakan orang lain dan merespons dengan cara yang mendukung dan penuh perhatian, sedangkan keterampilan sosial disini maksudnya mencakup kemampuan berkomunikasi, bekerja sama, berbagi, berpartisipasi, dan beradaptasi. Keterampilan sosial juga dapat diartikan sebagai kemampuan yang sangat penting untuk berinteraksi dengan orang lain secara efektif.
3. Terdapat pengaruh positif yang signifikan antara kecakapan personal (X) terhadap pemasaran (Y) yang besar pengaruhnya 15,2% artinya 84,8% dipengaruhi oleh faktor lainnya yang bukan termasuk dalam penelitian ini. Semakin tinggi kecakapan personal (X) terhadap pemasaran jambu kristal oleh petani dan pedagang di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak dapat dilakukan dengan meningkatkan kecakapan personal yang jaih lebih baik. Penelitian ini menyampaikan bahwa kecakapan personal petani dan pedagang mempengaruhi pemasaran jambu kristal. Hal ini menandakan bahwa untuk meningkatkan pemasaran jambu kristal di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak dapat dilakukan dengan meningkatkan kecakapan personal yang jauh lebih baik lagi.

SARAN

Kepada petani dan pedagang jambu kristal di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak diharapkan untuk dapat meningkatkan lagi pemasarannya dengan meningkatkan kecakapan personal agar lebih meningkat lagi pemasaran jambu kristal di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak.

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk meneliti lebih dalam mengenai kecakapan personal terdapat pemasaran jambu kristal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penelitian ini, peneliti mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang sudah terlibat, terkhususnya kepada petani dan pedagang jambu kristal di Kampung Perawang Indah, Tualang Kabupaten Siak.

DAFTAR PUSTAKA

- Pratidina, R., Syamsun, M., & Wijaya, N. H. (2015). Analisis Pengendalian Mutu Jambu Kristal dengan Metode Six Sigma di ADC IPB-ICDF Taiwan, Bogor. *Jurnal Manajemen Dan Organisasi*, 6(1), 1–18.



- Riduwan. (2015). *Dasar -Dasar Statistika*. Bandung: Alfabeta.
- Sari, R. (2020). Pengaruh Kecakapan Personal Terhadap Pemasaran Produk Pertanian. *Jurnal Agribisnis*.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Yusria, Y. (2016). Peningkatan Kecakapan Personal Melalui Pembelajaran Kontekstual. *Jurnal Pendidikan Usia Dini*, 10(2), 327–348.
- Zahroh, F., Khotimah, K., & Juwanda, M. (2022). Saluran Distribusi Pemasaran Jambu Kristal (*Psidium guajava* L.) di JT Farm Kabupaten Pematang. *Journal of Agribusiness and Community Development (AGRIVASI)*, 2(2), 176–184.