

**STRATEGI PENGEMBANGAN PERTANIAN ORGANIK TERPADU PADA CV GESTY SINO ORGANIK (GS ORGANIK) DESA PENFUI TIMUR, KECAMATAN KUPANG TENGAH, KABUPATEN KUPANG**  
**(Esty Sino Organic (Organic Gs) Of East Penfui Village Center Kupang Sub-District Kupang District)**

**Seprisen Laibahas, Fidelis Klau, Kudji Herewila**

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Cendana

Penulis korespondensi : e-mail: marthenrpelokila@staf.undana.ac.id

Diterima : 24 Pebruari 2020

Disetujui : 28 Pebruari 2020

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pendapatan pertanian organik terpadu dan strategi yang tepat dalam pengembangan pertanian organik terpadu pada CV Gesty Sino Organik (GS organik.). Sumber dan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara untuk memperoleh data primer dengan menggunakan kuisioner, sedangkan data sekunder menggunakan literatur yang relevan dengan penelitian. Data yang terkumpul, disusun menurut tujuan yang ingin dicapai yaitu untuk mengetahui besarnya pendapatan pertanian organik terpadu yakni selisih antara penerimaan(TR) – total biaya usahatani(TC) dan untuk merumuskan strategi yang tepat dalam pengembangan pertanian organik terpadu menggunakan analisis SWOT. Dari hasil penelitian diketahui bahwa: (1) Total pendapatan yang diperoleh pada CV GS Organik bulan april 2019 ialah Rp 19.423.837. (2) Beberapa strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan pertanian organik terpadu ialah :a) meningkatkan usahatani organik terpadu dalam skala yang lebih besar untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan pendapatan dengan mengusahakan lahan lain yang ada serta menerapkan teknik budidaya modern yang dipelajari di Australia pada CV GS Organik.b)perlu ditingkatkan pemeliharaan ternak pada lahan lain yang belum diusahakan dalam skala lebih besar untuk tujuan penjualan. c)Perlu dilakukannya pengkaderan tenaga kerja yang mengerti akan usahatani organik terpadu untuk mengelola kebun apabila pemilik CV GS Organik keluar daerah. d) mengelola usahatani yang dijalankan dengan terus mengikuti setiap perkembangan teknologi,meningkatkan usahatani pada CV GS Organik dalam skala agrowisata karena beragamnya tanaman, ternak dan ikan pada usahatani yang dijalankan.

Kata kunci: Total pendapatan, Strategi Pengembangan, Pertanian Organik Terpadu, CV GS Organik

**ABSTRACT**

This research aims to know the bigness of integrated organic farming income and an appropriate strategy in the development of integrated organic farming on CV Gesty Sino Organic (Organic GS.). Source and technic of data collecting in this research are interviews to get primary data using questionnaires, while secondary data collected using relating literature with this research.Data which collected, arranged according to the objective to be achieved, namely to know the bigness of integrated organic farming income namely difference between the revenue (TR) – total cost of farming (TC) and to formulate appropriate strategies in the development of integrated organic farming using SWOT analysis. From the results of research it is known that: 1. Total income earned on CV GS Organic on April 2019 is Rp19.423.837. 2.Some strategies that can be done in the development of integrated organic farming are: a)increasing the integrated organic farming in a larger scale to meet the needs of consumers and feet up revenue with other farm lobbies as well as applying modern farming techniques that are studied in Australia at CV GS Organic .b) necessary to increase cattle maintenance on the other land which not be

cultivated yet on seling purpose. c) necessary cadres forming of labor which understand well about integrated organic farming to manage the garden when the owners of CV GS Organic went out of the region. d) manages the farming that is run by continuing to follow every technology development, increasing the farming of CV GS Organic on agrotourism scale because of the various crops, livestock and fish on conducted farming.

Keywords: Total income, Development Strategy, Integrated Organic Farming, Organic GS CV

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Seiring dengan bertambahnya pertumbuhan penduduk setiap tahun khususnya di Nusa Tenggara Timur berdampak pada kebutuhan serta permintaan akan pasokan pangan dan produk pertanian yang tinggi dari masyarakat. Dengan permintaan dari produk pertanian yang tinggi, maka banyak petani yang mengusahakan pertanian menggunakan bahan kimia dengan dosis tinggi untuk mendapatkan hasil pangan yang banyak dan meraup keuntungan besar yang berdampak pada kerusakan alam dan lingkungan, Serta dapat mengganggu kesehatan manusia. Selain itu juga memberikan banyak dampak negatif dalam segala aspek. Sehingga dengan permintaan akan produk organik yang tinggi diharapkan petani mampu melaksanakan usahatani-nya secara lebih produktif (*better farming*), lebih menguntungkan (*betterbusiness*), meningkatkan taraf hidup masyarakat tani (*better living*), dan memperluas lapangan kerja. (Summer, 2007).

Melihat adanya berbagai permasalahan yang dihadapi, serta semakin bertambahnya pengetahuan dan kesadaran dari masyarakat akan pangan yang terbaik bagi kesehatan, maka pertanian berkelanjutan adalah alternatif terbaik untuk memperbaiki segala permasalahan yang ada. Pertanian berkelanjutan adalah pertanian yang menggunakan prinsip ekologi dan lingkungan serta memperhatikan kesehatan manusia dalam meningkatkan kebutuhan ekonomi. Salah satu bentuk pertanian berkelanjutan adalah pertanian organik.

Pertanian organik merupakan pertanian yang dalam pelaksanaannya menggunakan bahan-bahan alami atau tidak menggunakan bahan-bahan kimia (pupuk dan pestisida kimia) untuk menciptakan makanan yang sehat dan aman (Suryadi 2017). Dalam menjalankan usahatani organik diperlukannya semua bahan yang berbasis

organik sehingga sangat dibutuhkannya pertanian organik terpadu. Pertanian terpadu merupakan sistem yang menggabungkan kegiatan pertanian, peternakan, perikanan, kehutanan dan ilmu lain yang terkait dengan pertanian dalam satu lahan.

Salah satu pelaku usaha pertanian yang melihat peluang pasar serta memperhatikan kesehatan dan kelestarian lingkungan, sehingga melaksanakan usahatani-nya secara lebih produktif (*better farming*), lebih menguntungkan (*betterbusiness*), meningkatkan taraf hidup masyarakat tani (*better living*), dan memperluas lapangan kerja ialah CV Gesty Sino (GS organik) yang beralamat di Desa Penfui Timur, Kecamatan Kupang Tengah yang menerapkan pertanian organik terpadu. (Poskupang 2017).

Usahatani organik terpadu yang dijalankan pada CV Gesty Sino organik ini menguntungkan karena lahan yang diusahakan hanya berukuran 1300 meter persegi. Namun pada lahan tersebut dijalankan sistem petanian terpadu, dengan penghasilan yang diperoleh pada usahatani tersebut diatas Rp 10.000.000/ bulan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan seperti buah, sayur, ikan, daging, bibit dan juga pupuk organik. (Ndimadan Puling Tang 2018).

Pemilik dari CV Gesty Sino Organik (GS Organik) memiliki lahan lain, namun belum dijalankan dan dikelola dengan baik dan usahatani yang dijalankan saat ini juga masih dikelola oleh anggota keluarga sehingga perlu dikembangkan pertanian organik terpadu pada usahatani Gesty Sino Organik (GS organik) dalam skala yang lebih luas serta dapat diterapkan juga sebagai contoh untuk diterapkannya pertanian organik terpadu bagi masyarakat tani lainnya.

Dalam mengembangkan pertanian organik terpadu sangat diperlukannya Strategi pengembangan agar dapat mengatasi segala permasalahan yang terjadi. Adanya strategi pengembangan pertanian organik maka seseorang dalam menjalankan usahatani untuk memenuhi

kebutuhan hidupnya juga akan mendapatkan profit atau keuntungan.

Dengan melihat pada usahatani Gesty Sino Organik (GS organik), membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Pertanian Organik Terpadu pada CV Gesty Sino Organik (GS organik) Desa Penfui Timur Kecamatan Kupang Tengah Kabupaten Kupang (Study Kasus)”.

### **Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang pertama ialah untuk mengetahui besarnya pendapatan pertanian organik terpadu yang ada pada CV Gesty Sino Organik (GS organik). Dan tujuan penelitian yang kedua ialah untuk mengetahui strategi yang tepat dalam pengembangan pertanian organik terpadu pada CV Gesty Sino Organik (GS organik.)

## **METODE PENELITIAN**

### **Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian ini adalah beberapa *key Informan* yang berkaitan dengan penelitian ini. Sumber data untuk kekuatan (strength) diperoleh dari pemilik (owner) perusahaan, sedangkan data kelemahan (weaknesses) diperoleh dari pemilik dan karyawan. Sumber data untuk peluang (opportunities) diperoleh dari hotel, restoran dan supermarket yang selama ini menjadi konsumen dari produk yang dihasilkan oleh CV GS Organik, sedangkan data ancaman (threats) diperoleh dari pesaing-pesaing yang menjalankan usahatani organik.

### **Metode analisis data**

Metode analisis data ialah dalam bentuk deskriptif kualitatif dan kuantitatif berdasarkan tujuan yang ingin dicapai. Dengan cara menganalisis ialah: Untuk menjawab tujuan pertama, yaitu mengetahui besarnya pendapatan pertanian organik terpadu yang ada pada CV Gesty Sino Organik (GS organik) di Desa Matani Kabupaten Kupang digunakan selisih antara penerimaan (TR) – total biaya usahatani (TC). Untuk menjawab tujuan kedua, yaitu untuk mengetahui strategi yang tepat dalam pengembangan pertanian organik terpadu di Kabupaten Kupang dengan melihat pada CV Gesty Sino Organik (GS organik) digunakan matriks SWOT yang akan menghasilkan empat sub kemungkinan strategi yang tepat. Strategi yang dimaksud ialah strategi SO yaitu strategi

yang memanfaatkan peluang melalui kekuatan dalam lingkungan usahatani tersebut, strategi WO yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan dari dalam lingkungan usahatani tersebut dengan memanfaatkan peluang yang ada, strategi ST yaitu strategi yang mengoptimalkan kekuatan dari dalam lingkungan usahatani untuk menghindari ancaman yang memungkinkan terjadi, serta strategi WT ialah strategi yang mengutamakan pada upaya meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman yang memungkinkan akan terjadi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Besarnya pendapatan pada CV GS Organik**

Untuk menghitung besarnya pendapatan yang diperoleh pada CV GS Organik maka digunakannya perhitungan selisih antara penerimaan (TR) – total biaya (TC) atau  $I = TR - TC$ . Dengan keterangan :

$I = \text{Income}$  (Pendapatan)

$TR = \text{Total Revenue}$  (penerimaan total)

$TC = \text{Total Cost}$  (Biaya total)

Sebelum masuk perhitungan pendapatan terlebih dahulu dilihat penerimaan yang di peroleh serta total biaya yang di keluarkan, kemudian menghitung selisih diantara keduanya untuk melihat besarnya pendapatan.

### **Analisis Penerimaan Total/Total Revenue (TR)**

Dari hasil perhitungan dan analisis yang di lakukan, diketahui penerimaan total yang diperoleh pada CV GS Organik sebesar Rp 29.325.000, dengan sumbangan penerimaan terbesar pada sektor pertanian sebesar Rp 21.225.000 dengan total sembilan produk (pepaya, brokoly, kangkung, sawi, kaylan, bayam, patcoy, selada dan terong) yang dihitung berdasarkan penjualan yang dilakukan pada bulan April 2019. Untuk sektor peternakan penerimaan yang diperoleh sebesar Rp 2.500.000 dari penjualan satu ekor kambing dan sepuluh ekor ayam, penerimaan yang diperoleh relatif kecil karena pada sektor peternakan belum difokuskan untuk tujuan pemasaran. Pada Sektor perikanan penerimaan yang diperoleh sebesar Rp 3.600.000 dari hasil penjualan ikan lele dan sektor kehutanan belum memberikan sumbangan karena untuk sektor kehutanan belum dijalankan sama sekali. Selain itu ada juga penerimaan yang di peroleh dari penjualan pupuk organik/bokashi dengan penerimaan sebesar Rp 2.000.000.



**Analisis biaya Total/Total Cost(TC)**

- a. Biaya tetap (fc)
- Untuk biaya pajak lahan dan bangunan setiap tahun sebesar Rp 2.000.000, sehingga untuk setiap bulannya biaya pajak yang dikeluarkan sebesar Rp 2.000.000 : 12 bulan = Rp 166.000
  - Biaya penyusutan alat adalah selisih biaya yang diperoleh dengan cara harga beli barang dikurangi dengan nilai sisa dibagi dengan umur ekonomis. Untuk biaya penyusutan alat, sektor peternakan, perikanan dan kehutanan belum ada karena semua alat yang digunakan hanya untuk sektor pertanian. total biaya penyusutan alat yang dikeluarkan sebesar Rp 398.498.

Dari hasil perhitungan, biaya pajak yang dikeluarkan sebesar Rp 166.000 dan biaya penyusutan alat yang dikeluarkan setiap bulan sebesar Rp 398.498. sehingga total biaya tetap yang dikeluarkan setiap bulan sebesar 564.498.

- b. Biaya variabel (vc)

Total biaya variabel yang dikeluarkan sebesar Rp 9.336.665, dengan biaya variabel yang dikeluarkan pada sektor pertanian sebesar Rp 6.181.000, sektor peternakan sebesar Rp 1.000.000, sektor perikanan sebesar Rp 1.586.000, sektor kehutanan Rp 0, serta untuk pembuatan pupuk setiap bulan sebesar Rp 569.665.

Jadi total biaya yang dikeluarkan ialah :

$$\begin{aligned} TC &= fc + vc \\ &= Rp 564.498 + Rp 9.336.665 \\ &= Rp 9.901.163 \end{aligned}$$

**Analisis pendapatan/Income (I)**

Setelah perhitungan penerimaan dan total biaya diketahui maka dilakukannya perhitungan pendapatan yang diperoleh pada CV GS Organik setiap bulan yang dihitung dengan rumus :

Penerimaan total(TR)-total biaya (TC) atau  $I = TR - TC$ .

$$\begin{aligned} \text{Jadi } I &= TR - TC \\ &= Rp 29.325.000 - Rp 9.901.163 \\ &= Rp 19.423.837 \end{aligned}$$

Tabel 1 : Rekapitulasi pendapatan pada CV GS Organik April 2019

No	Sektor	Penerimaan Total	Total Biaya	Pendapatan
1	Pertanian	Rp 21.225.000	Rp 6.745.498	Rp 14.479.502
2	Peternakan	Rp 2.500.000	Rp 1.000.000	Rp 1.500.000
3	Perikanan	Rp 3.600.000	Rp 1.586.000	Rp 2.014.000
4	Kehutanan	-	-	-
5	Pupuk bokashi	Rp 2.000.000	Rp 569.665	Rp 1.430.335
<b>JUMLAH</b>		<b>Rp 29.325.000</b>	<b>Rp 9.901.163</b>	<b>Rp 19.423.837</b>

Sumber : Data primer diolah 2019

Dari tabel rekapitulasi diperoleh total pendapatan pada CV GS Organik bulan arpril 2019 ialah Rp 19.423.837 dengan sumbangan terbesar ialah sektor pertanian dengan pendapatan sebesar Rp 14.479.502, pendapatan dari sektor peternakan sebesar Rp 1.500.000, pendapatan dari sektor perikanan sebesar Rp 2.014.000, untuk sektor kehutanan masih belum memberikan sumbangan pendapatan, serta ada pendapatan tambahan yang diperoleh dalam mengusahakan pupuk bokashi sebesar Rp.1430.335. utnuk sektor pertanian pendapatan sangat tinggi sehingga perlu di tingkatannya sektor pertanian dalam pengembangan pertanian organik pada CV Gs Organik untuk skala yang lebih luas.

### **Strategi Pengembangan**

Pengembangan pertanian organik terpadu pada CV GS Organik dilakukan dengan menggunakan matriks SWOT yang akan

4. Produk yang dihasilkan sudah diuji oleh BPOM
5. Lahan yang ada dipagari dan memiliki sumber air(sumur bor).
6. Pemilik CV GS organik merupakan Duta tani Indonesia 2018
7. CV GS Organik Sering dijadikan tempat pelatihan, praktek dan penyuluhan.
8. Kebun dekat dengan pusat kota
9. Membangun mitra dengan petani lain dalam memasarkan produk pertanian.
10. Ada lahan lain milik CV GS Organik yang belum dikelola sebagai usahatani terpadu dengan menerapkan usahatani holtikultura, perikanan, peternakan dan kehutanan

### **Weaknesses (W)**

1. Sektor peternakan belum difokuskan untuk dijual
2. Bahan pembuatan pupuk organik masih dibeli (kotoran sapi dan ayam, sekam padi dan serbuk kayu).
3. Pengolahan lahan masih manual dengan menggunakan pacul
4. Produk yang dihasilkan belum mencukupi permintaan konsumen.
5. Usaha yang diusahakan masih dalam skala keluarga.
6. Lahan lain yang ada belum diusahakan.

dianalisis untuk menghasilkan empat subsektor kemungkinan. Namun sebelum menganalisis keempat subsektor dengan matriks SWOT, terlebih dahulu dilihat faktor internal dan eksternal yang ada pada CV GS Organik. Faktor internal dan eksternal diperoleh dari hasil wawancara langsung yang dilakukan dengan responden serta dilakukan dengan pengamatan langsung pada budidaya sampai pemasaran pada CV GS Organik. Dari hasil penelitian, ditemukan faktor-faktor yang berpengaruh pada usaha yang dijalankan, meliputi:

### **Strength (S)**

1. Usaha yang dijalankan sudah memiliki bran tersendiri
2. Produk yang dihasilkan ialah produk organik dan beragam.
3. Pendapatan yang diperoleh Rp 19.423.837/bulan(april 2019).
7. Lahan lain yang ada jauh dari sumber air dan belum dipagari
8. Pembuatan pupuk organik masih manual/belum menggunakan mesin.

### **opportunities(o)**

1. Memilki sedikit pesaing karena produk yang dijual produk organik
2. Target pasaran jelas(hotel, swalayan, perkantoran) dikota Kupang.
3. permintaan konsumen akan poduk organik di CV GS Organik semakin tinggi.
4. ada teknologi modern dalam pemasaran (WA dan Facebook)

### **Threats(T)**

1. Banyak petani yang mulai menjalankan sistem pertanian organik
2. Sebagai duta tani sering keluar daerah sehingga kebun tidak dikontrol maka banyak tanaman yang mati
3. Banyak harga produk yang dijual petani dengan harga yang lebih murah dari CV GS Organik.
4. Bekerjasama dengan petani lain dalam memasarkan produk namun kualitas produk organik dari petani lain diragukan
5. Pada musim hujan banyak tanaman pepaya yang mati
6. Penjualan pupuk kimia yang semakin banyak dengan harga murah.

**Strategi SO**

1. meningkatkan usahatani organik terpadu dalam skala yang lebih besar untuk memenuhi kebutuhan konsumen.
2. meningkatkan pendapatan melebihi Rp 19.423.837(april 2019) atau memaksimalkan pendapatan agar setiap bulan pendapatan bersih tetap Rp 14.479.502. dengan mengusahakan lahan lain yang ada serta menerapkan teknik budidaya modern yang dipelajari di Australia pada CV GS Organik.
3. menambah mitra dalam memasarkan produk agar permintaan konsumen tetap terpenuhi jika produk pada CV GS Organik habis.

**Strategi WO**

1. sektor peternakan belum difokuskan pada penjualan sehingga perlu ditingkatnya pemeliharaan ternak pada lahan lain yang belum diusahakan dalam skala lebih besar untuk tujuan penjualan.
2. Penyediaan air pada lahan lain yang belum diusahakan.
3. menambah jumlah tenaga kerja(1-2 orang) untuk mengelola dan menjaga lahan yang belum diusahakan.
4. Pemasaran hasil-hasil pertanian keluar kota kupang bahkan sampai keluar NTT.

**Strategi WT**

1. memelihara ternak sapi dan ayam pada lahan yang belum diusahakan untuk kebutuhan pembuatan pupuk organik.
2. meningkatkan usahatani pada CV GS Organik dalam skala agrowisata karena beragamnya tanaman, ternak dan ikan pada usahatani yang dijalankan.
3. menanam banyak pepaya pada lahan yang kosong dalam jumlah yang banyak agar pada saat musim hujan tanaman pepaya yang mati dapat diantisipasi.
4. membeli mesin pengolahan pupuk agar pupuk organik yang dibuat tidak lagi dengan pembuatan manual.

**Strategi ST**

1. bekerjasama dengan Instansi, orang yang dipercaya atau mengerti akan usahatani organik terpadu untuk mengelola kebun apabila pemilik CV GS Organik keluar daerah.

2. produk yang dihasilkan dari mitra yang bekerjasama dengan CV GS Organik harus diuji oleh BPOM seperti produk milik CV GS Organik agar kualitasnya juga terjamin.
3. mengusahakan tanaman yang bertahan pada musim hujan dalam jumlah yang lebih banyak agar pendapatan tetap stabil walaupun banyak tanaman pepaya yang mati pada musim hujan. Serta menambah jumlah tanaman yang banyak diminati konsumen.
4. mempertahankan harga jual yang dapat dijangkau oleh semua kalangan.
5. Mengelola usahatani yang dijalankan dengan terus mengikuti setiap perkembangan teknologi.

**PENUTUP****Kesimpulan**

1. Total pendapatan yang diperoleh pada CV GS Organik Bulan April 2019 ialah Rp 19.423.837.
2. Beberapa strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan pertanian organik terpadu ialah :
  - a. meningkatkan usahatani organik terpadu dalam skala yang lebih besar untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan pendapatan dengan mengusahakan lahan lain yang ada serta menerapkan teknik budidaya modern yang dipelajari di Australia pada CV GS Organik.
  - b. perlu ditingkatkan pemeliharaan ternak pada lahan lain yang belum diusahakan dalam skala lebih besar untuk tujuan penjualan.
  - c. Perlu melakukan pengkaderan tenaga kerja yang mengerti akan usahatani organik terpadu untuk mengelola kebun apabila pemilik CV GS Organik keluar daerah.
  - d. mengelola usahatani yang dijalankan dengan terus mengikuti setiap perkembangan teknologi, meningkatkan usahatani

pada CV GS Organik dalam skala agrowisata karena beragamnya tanaman, ternak dan ikan pada usahatani yang dijalankan.

### Saran

Diharapkan dengan adanya penelitian mengenai strategi pengembangan pertanian organik terpadu pada CV GS Organik dapat diterapkan kedepannya, sehingga CV GS Organik dapat berkembang ke skala yang lebih besar yang juga dapat meningkatkan pendapatan, namun tetap memperhatikan kelestarian lingkungan dan kesehatan konsumen.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi. 2001. Ilmu Usahatani. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Arimbawa 2016, Jurnal penelitian, Beberapa Model Pengembangan Sistem Pertanian Terpadu Yang Berkelanjutan
- Azis, M 2015. Skripsi, Strategi Ekonomi Masyarakat Melalui Pertanian Terpadu Oleh Kelompok Tani Lestari Makmur Desa Argrorejo Sedayu Kabupaten Bantul Yogyakarta, diakses 23 november 2018.
- Damaledo 2017. Usulan penelitian, Strategi pengembangan Agribisnis Bawang Merah Di Kabupaten Rote Ndao.
- Gustiyana, H.(2004). Analisis usahatani untuk produk pertanian. salemba empat: Jakarta
- Hernanto, F.1996. ilmu usahatani. Jakarta: penebar swadaya, diakses 18 januari 2019
- Marindo (2016), Jurnal Penelitian, Strategi Peningkatan Produksi Jagung di Kabupaten Kupang.
- Mubyarto (1989), Pengantar Ekonomi Pertanian. Jakarta: Edisi ke-tiga LP3S
- Muhammad, A 2017. Jurnal Penelitian, Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjung Kecamatan Samalanga Kabupaten Biruen, diakses 24 November 2018
- Ndimadan Puling Tang 2018. Inspirasi dari kebun, berbagai kisah membahana dan tips sederhana, Faperta Undana.
- Rangkuti, 2014, Teknik Membedah Kasus Bisnis, Analisis SWOT.
- Risma, G. D 2014. Sistem pertanian Organik Terpadu, diakses 23 november 2018.
- Sujiprihati. 2017 Cara Menanam dan Merawat Tanaman Pepaya, diakses 1 july 2019.
- Sumer D. 2007 Budidaya sayur organik , diakses 04 july 2018,
- Suryadi, 2017. Jurnal Agribisnis, Model Manajemen Terpadu pertanian Holtikultura Organik Pada Lahan Sempit.
- Tualaka, (2016). Skripsi, Strategi Pengembangan Agribisnis Jagung Pada Zona Agroekologi IIIay di Kabupaten Kupang .