Modul Pengabdian Masyarakat

Implementasi Aplikasi Sayurbox Sebagai Transformasi Digital dalam Peningkatan Pemasaran Hasil Pertanian KWT Pesona



FAKULTAS TEKNIK DAN INFORMATIKA
UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA

2024

I. Pendahuluan

A. Inovasi Pertanian Modern

Indonesia adalah negara yang kaya dengan sumber daya alamnya, banyak hal yang dapat dikelola dengan tepat agar dapat membantu perekonomian. Salah satu sektor yang menyokong perekonomian Indonesia ialah pertanian. Hal ini dikarenakan (Afifah & Ilyas, 2021) kondisi tanah yang gembur dan cocok sebagai media tanam berbagai jenis makanan pokok, buah, dan sayuran, serta didukung dengan iklim Indonesia yang tropis seharusnya dapat meningkatkan kualitas perekonomian masyarakat Indonesia.

Petani memiliki beberapa strategi yang bisa diterapkan untuk meningkatkan penjualan hasil pertanian mereka. Peningkatan ini tidak hanya fokus pada peningkatan kuantitas produksi, tetapi juga pada kualitas, efisiensi distribusi, dan strategi pemasaran. Berikut adalah beberapa upaya yang dapat dilakukan oleh petani untuk meningkatkan penjualan. Peningkatan efektivitas dan efisiensi dalam distribusi hasil pertanian merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh sektor pertanian di Indonesia. Berikut adalah beberapa upaya yang dapat dilakukan oleh petani untuk meningkatkan penjualan:

1. Adopsi Teknologi Pertanian

   Menggunakan teknologi pertanian modern dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Misalnya, penggunaan sistem irigasi tetes, pengelolaan tanaman berbasis aplikasi, dan teknologi pertanian presisi untuk mendapatkan hasil panen yang lebih baik dan lebih konsisten.
2. Sertifikasi dan Standarisasi Produk

   Memperoleh sertifikasi untuk produk pertanian, seperti sertifikasi organik atau GAP (Good Agricultural Practices), dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan membuka aksws ke pasar yang lebih premium.
3. Diversifikasi Produk

   Petani bisa melakukan diversifikasi dengan menanam berbagai jenis produk atau dengan mengolah hasil panen menjadi produk turunan yang bernilai tambah, seperti sari buah, keripiki, atau produk kemasan lainnya yang siap jual.
4. Pemasaran Digital

   Memanfaatkan platform digital dan media sosial untuk pemasaran produk. Dengan pemasaran digital, petani dapat menjangkau lebih banyak konsumen dari berbagai daerah bahkan sampai ke pasar internasional.
5. Kerjasama dengan Platform Penjualan Online

   Bergabung dengan platform e-commerce yang fokus pada produk pertanian, seperti Sayurbox, atau aplikasi lokal lainnya, bisa membantu petani menjangkau konsumen tanpa melalui banyak perantara.
6. Pembentukan Koperasi atau Kelompok Tani

   Melalui koperasi atau kelompok tani, petani dapat memperkuat posisi tawar mereka di pasar, mengurangi biaya produksi dan distribusi, serta meningkatkan skala produksi.
7. Penyediaan Layanan Pelanggan

Memberikan layanan pelanggan yang baik, seperti konsultasi produk, layanan antar yang cepat, dan kemudahan dalam proses pembayaran, dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan membangun loyalitas pelanggan.

8. Pengembangan Jaringan Distribusi

   Mengembangkan jaringan distribusi yang lebih efisien, misalnya dengan menjalin kerjasama dengan toko-toko lokal, pasar, atau dengan mengikuti event pameran dan bazar, yang dapat memperluas jangkauan pasar.

9. Edukasi Konsumen

   Memberikan edukasi kepada konsumen tentang manfaat dan keunggulan produk pertanian yang ditawarkan, misalnya melalui workshop, demo masak di pasar, atau media sosial.

10. Analisis dan Penyesuaian Pasar

    Melakukan riset pasar secara berkala untuk memahami preferensi dan tren konsumen, kemudian menyesuaikan produk atau strategi pemasaran berdasarkan data tersebut.

Dengan mengimplementasikan satu atau lebih strategi di atas, petani dapat meningkatkan penjualan dan memperbaiki posisi ekonomi mereka di pasar yang semakin kompetitif.

B. Tujuan

1. Meningkatkan efisiensi produksi.
2. Memperbaiki kualitas produk.
3. Menjangkau pasar yang lebih luas.
4. Meningkatkan pendapatan petani.
5. Mempertahankan keberlanjutan lingkungan.
6. Mengadaptasi dan mitigasi perubahan iklim.
7. Menyediakan produksi yang sesuai dengan permintaan pasar.
8. Meningkatkan daya saing.

C. Manfaat Aplikasi Sayurbox

Aplikasi Sayurbox, sebagai platform *e-commerce* yang menghubungkan petani dengan konsumen langsung, membawa berbagai manfaat bagi semua pihak yang terlibat, dari petani, konsumen, hingga lingkungan. Berikut ini adalah beberapa manfaat utama dari menggunakan aplikasi Sayurbox:

1. Akses Pasar yang Lebih Luas bagi Petani

   Sayurbox memungkinkan petani untuk memasarkan produknya ke berbagai konsumen di wilayah yang lebih luas, termasuk kota-kota besar di mana akses ke produk segar dan berkualitas seringkali lebih diminati. Ini membuka peluang ekonomi baru dan meningkatkan potensi pendapatan mereka.

2. Mengurangi Jumlah Perantara

   Dengan menghubungkan petani langsung ke konsumen, Sayurbox mengurangi peran perantara dalam rantai pasokan. Ini berarti petani bisa mendapatkan bagian yang lebih besar dari harga jual, dan konsumen mendapatkan harga yang lebih baik karena penurunan biaya distribusi.

3. Produk Segar dan Berkualitas

   Konsumen mendapat manfaat dari mendapatkan produk yang lebih segar. Karena produk dikirim langsung dari petani, waktu dari panen ke meja konsumen menjadi lebih pendek, menjaga kualitas dan nutrisi dari produk pertanian.

4. Kemudahan dan Keterjangkauan

   Sayurbox menyediakan platform yang mudah digunakan baik oleh petani maupun konsumen. Konsumen dapat dengan mudah memesan berbagai jenis produk pertanian dari kenyamanan rumah mereka, seringkali dengan opsi pengiriman yang cepat dan terjangkau.

5. Dukungan Terhadap Pertanian Berkelanjutan

   Platform ini seringkali mendorong praktik pertanian yang berkelanjutan dengan memberikan preferensi kepada petani yang menggunakan metode ramah lingkungan. Ini tidak hanya membantu lingkungan tetapi juga mempromosikan keberlanjutan dalam praktek pertanian

6. Transparansi dan Traceability

   Sayurbox memberikan informasi detil tentang asal-usul produk, bagaimana produk itu dibudidayakan, dan siapa yang membudidayakannya. Hal ini meningkatkan transparansi dalam rantai pasokan dan memungkinkan konsumen untuk membuat pilihan yang lebih informasi berdasarkan preferensi pribadi atau nilai-nilai etis.

7. Pendidikan Konsumen

   Platform ini juga dapat berfungsi sebagai alat edukatif, memberikan informasi kepada konsumen tentang manfaat kesehatan dari produk pertanian segar, serta pentingnya mendukung petani lokal dan praktik pertanian berkelanjutan.

8. Inovasi dan Feedback

   Sayurbox menyediakan sarana untuk feedback dari konsumen yang dapat membantu petani memahami preferensi pasar dan mungkin menginspirasi inovasi dalam produk atau metode pertanian.

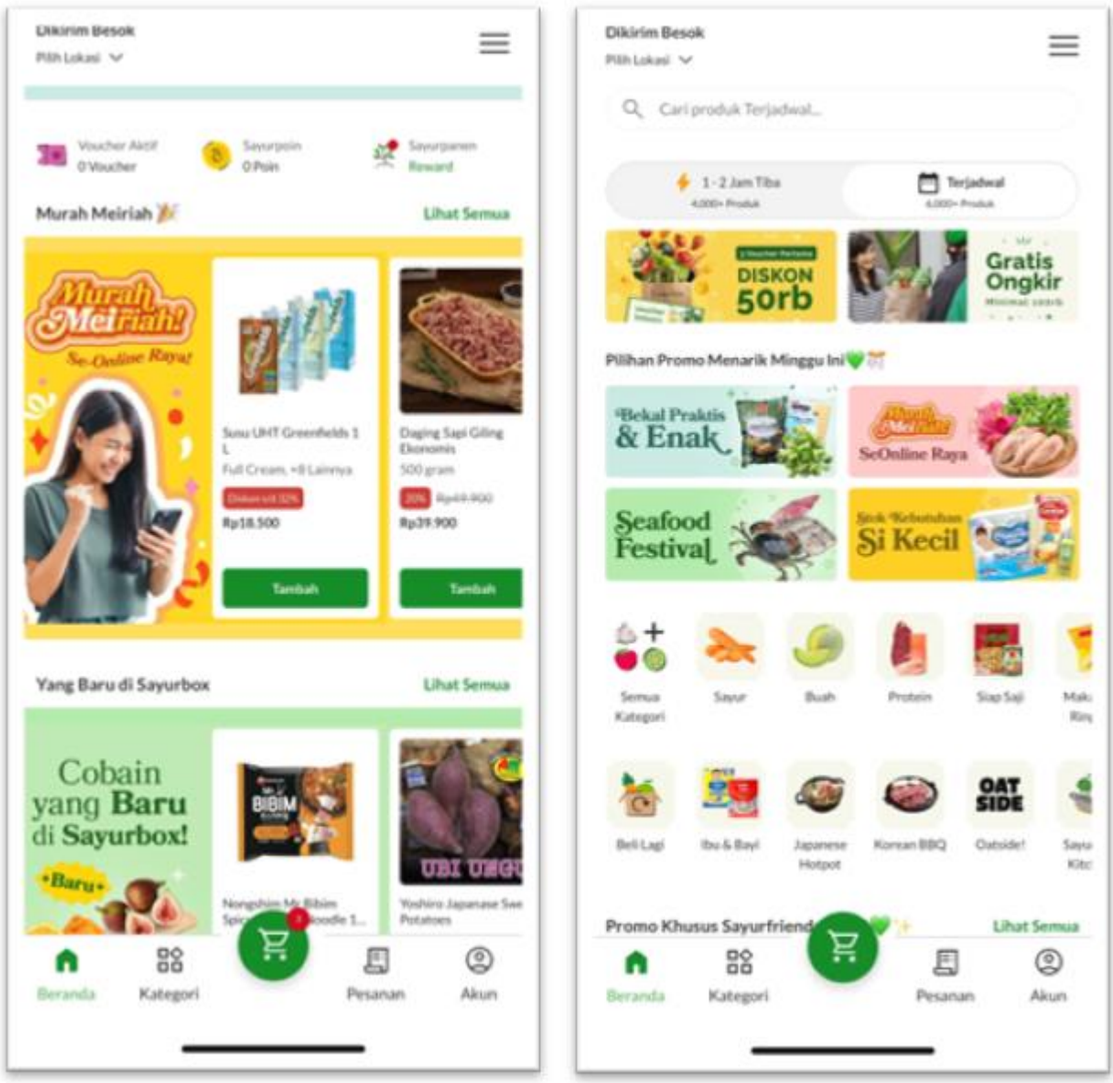
9. Pemberdayaan Masyarakat Lokal

   Dengan mendukung petani lokal, Sayurbox membantu memperkuat ekonomi lokal dan memberdayakan masyarakat di daerah pedesaan.

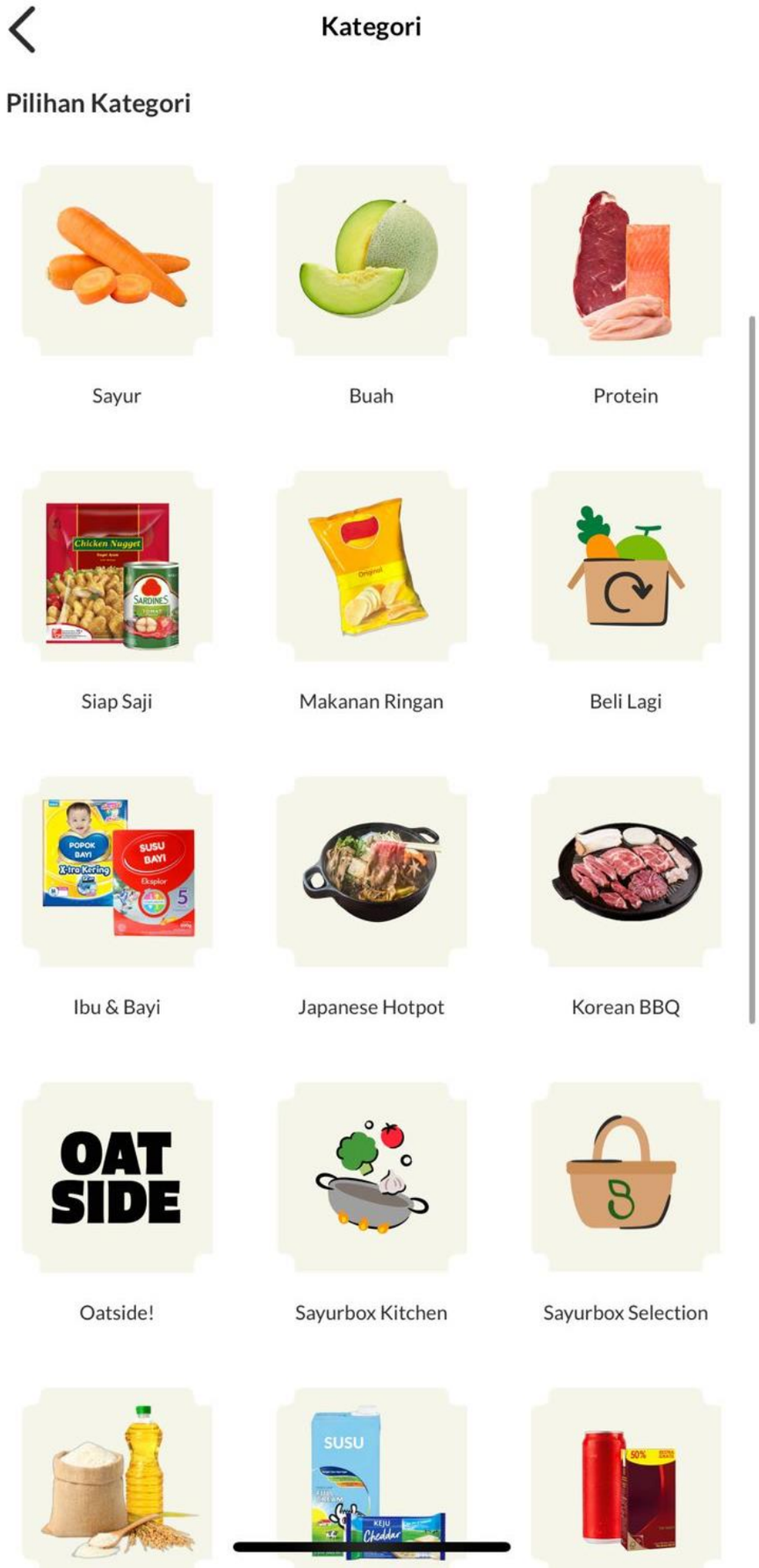
Melalui manfaat-manfaat ini, aplikasi Sayurbox dan platform serupa lainnya tidak hanya meningkatkan efisiensi ekonomi tetapi juga berkontribusi pada pembangunan sosial dan keberlanjutan lingkungan. Ini menciptakan nilai tambah yang signifikan untuk semua stakeholder dalam rantai nilai pertanian.

II. Pengenalan Aplikasi Sayurbox

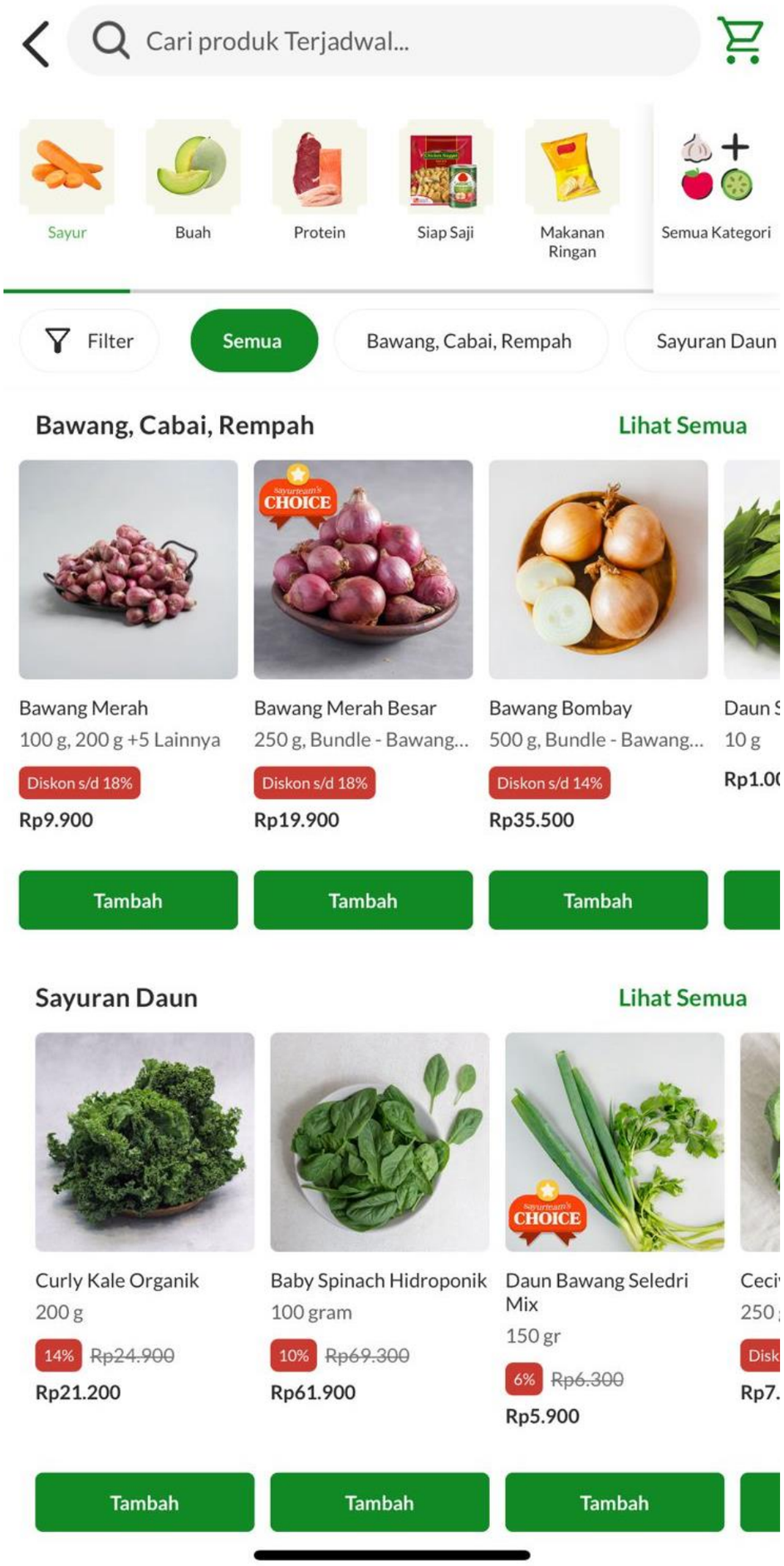
Banyak fitur-fitur yang dapat digunakan pada aplikasi Sayurbox, diantaranya:



Gambar di atas merupakan tampilan awal (beranda) pada saat membuka aplikasi Sayurbox. Terdapat pilihan pengiriman yang diinginkan seperti pengiriman instan (1-2 jam) atau kita bisa memilih pada hari dan tanggal berapa produk yang dipilih akan dikirimkan. Di bawah pilihan pengiriman terdapat promo yang dapat digunakan misalnya gratis ongkir.

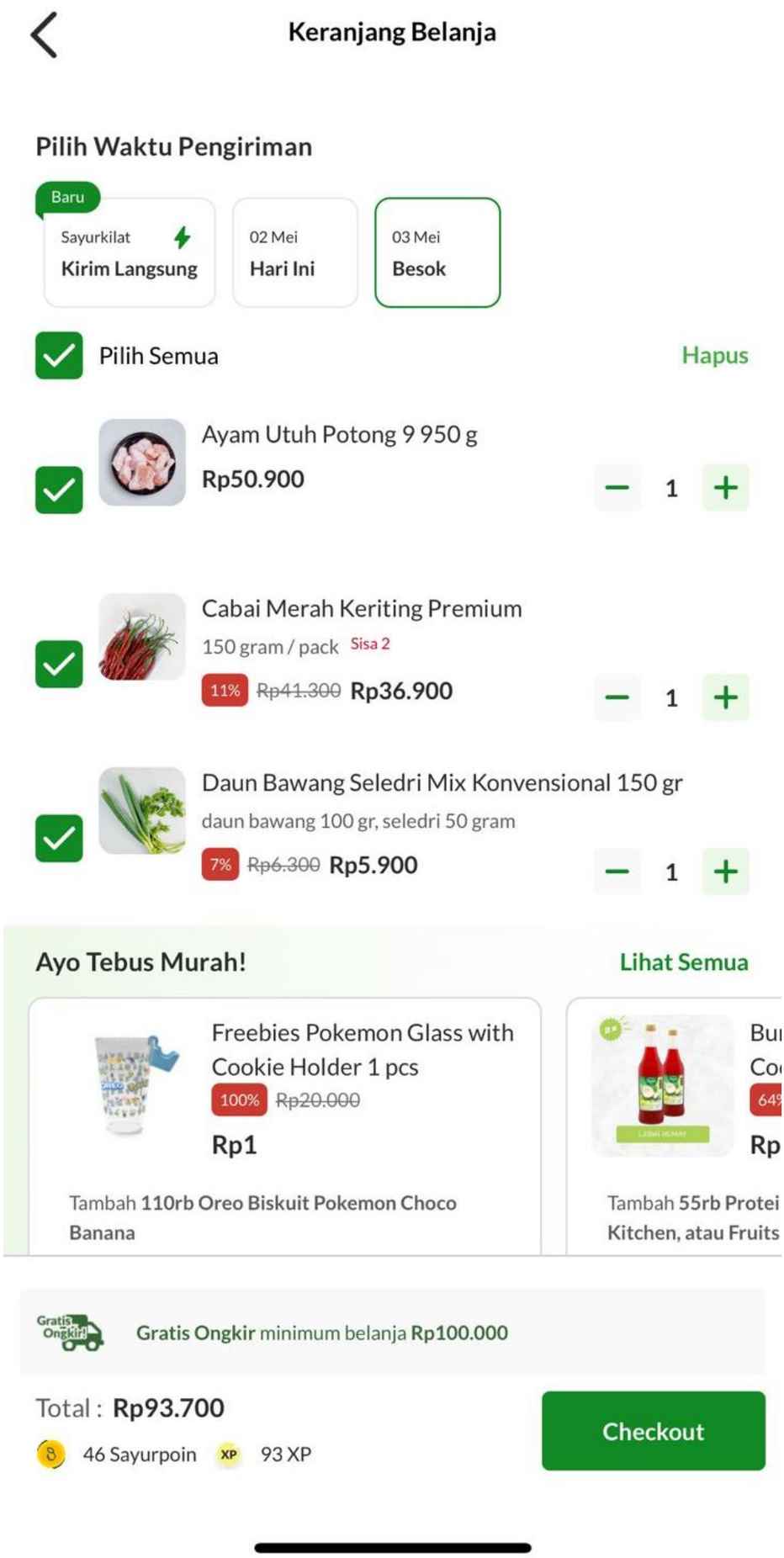


Menu katagori saat diklik akan muncul seperti pada gambar di atas. Terdapat kataogori yang bisa dipilih sesuai dengan kebutuhan, sayurbox menjual berbagai macam katagori seperti sayuran, buah-buahan, protein, produk siap saji, kebutuhan ibu dan bayi, dan masih banyak lainnya.

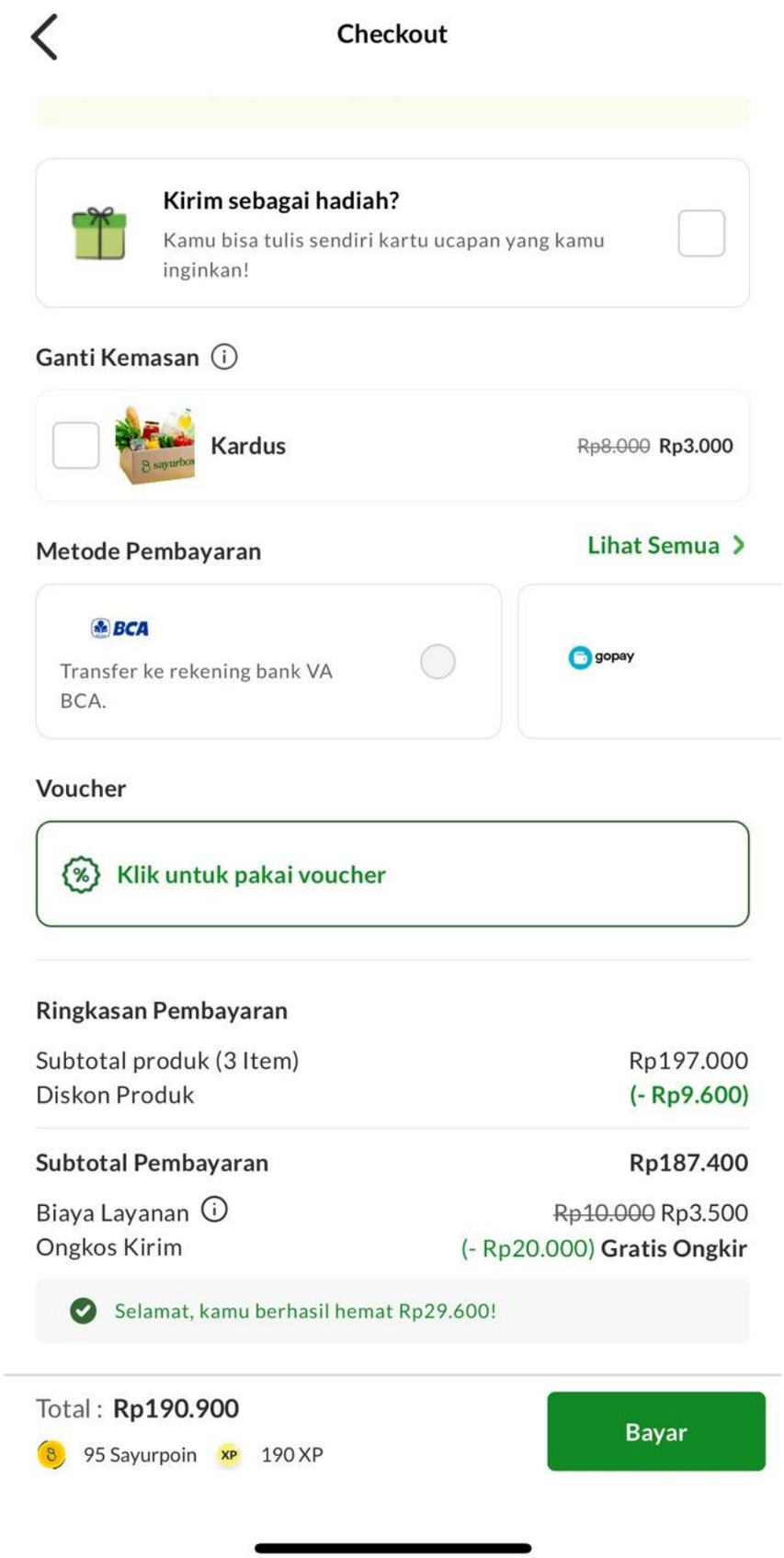


Misalkan kita klik katagori sayur, maka tampilan yang kita lihat akan seperti pada gambar di atas. Banyak varian yang bisa dipilih seperti bawang merah terdapat 2 pilihan yakni bawah

merah biasa dan bawang merah besar. Katagori sayur ini menjual berbagai jenis sayur yang mungkin sulit ditemukan di pasar, dengan harga yang terjangkau dan potongan harga yang menggiurkan.



Setelah kita memilah-memilih kebutuhan yang ingin dibeli, produk tersebut akan masuk ke menu keranjang (gambar keranjang). Seperti contoh di atas, akan membeli ayam utuh dengan 9 potong (bisa memilih banyak potongan), cabai keriting premium, dan daun bawang seledri mix konvensional. Harga total produk yang telah kita pilih sudah tertera otomatis yakni Rp93.700. Setelah dirasa semua sudah dimasukkan ke dalam keranjang, barulah kita klik *checkout*.



Pastikan sebelum klik *chechout* sudah memiliki akun dan alamat yang dituju sudah benar. Gambar di atas merupakan harga akhir yang harus kita bayar setelah adanya penambahan biaya lainnya berupa pengemasan. Selain itu kita mendapatkan 95 sayurpoin dan 190 XP yang bisa digunakan pada transaksi selanjutnya. Metode pembayaran dapat dilakukan dengan berbagai cara, yakni menggunakan dompet digital, bayar di tempat, transfer bank, dan kartu keredit. Setelah semuanya terisi, kita bisa klik bayar kemudia menunggu kurir datang membawa pesanan kita.

III. Mitra Sayurbox

Mitra sayurbox adalah program kerjasama antara sayurbox dengan supplier hasil panen atau barang dry goods. Menjadi mitra sayurbox dapat membantu dan memaksimalkan hasil penjualan pertanian. Berikut ini adalah keuntungan jadi mitra sayurbox:

1. Registrasi Mudah

   Hanya isi beberapa data anda akan dengan mudah bisa menjadi mitra sayurbox.
2. Harga Bersaing

   Sayurbox akan membeli barang dagangan anda dengan harga bersaing.
3. Jangkauan Lebih Banyak Pelanggan

   Dengan menjadi mitra sayurbox anada dapat menjangkau customer dengan lebih luas melalui aplikasi sayurbox.

Supplier adalah mitra yang bekerjasama dengan Sayurbox untuk memasok hasil panen ataupun barang jenis dry goods. Produk yang dapat dipasarkan melalui Sayurbox meliputi sayuran, buah buahan (organik/hidroponik/konvensional) dan barang kemasan memakai konsep unik (tanpa tanpa perasa, pewarna buatan & pengawet).

Menjadi petani Sayurbox termasuk menguntungkan karena anda mampu mendapatkan jangkauan pemasaran yang luas. Disamping itu setiap waktu jika stock ada maka anda dapat langsung suplai ke berbagai jenis konsumen Sayurbox. Kemudian harga penjualan produknya juga sangat bersaing dan tidak terpengaruh oleh pasar.

Misalnya anda mencari cara menjadi supplier cabe diwilayah sekitar, namun terkendala dalam pemasarannya maka dapat memanfaatkan jangkauan Sayurbox. Sistem kerja pada Sayurbox menggunakan sistem beli putus baik untuk sayur, buah ataupun kemasan. Kemudian kelebihan kerjasama supplier sayuran yang dapat anda peroleh seperti berikut. Kelebihan kerjasama supplier sayur yakni:

1. Syarat pendaftaran mudah dipenuhi.
2. Proses registrasi secara online sehingga menghemat waktu dan tenaga.
3. Memiliki harga bersaing dimana akan menjamin keuntungan yang didapatkan.
4. Jangkauan konsumen yang luas terutama diwilayah Jabodetabek dan sekitarnya.
5. Dapat dijadikan media promosi untuk mengenalkan produk maupun layanan anda sebagai supplier.
6. Memiliki sistem pembayaran transfer maupun COD sehingga memudahkan.
7. Pengiriman barang mudah karena cukup menghubungi lewat WhatsApp saja.

IV. Syarat Daftar Menjadi Supplier Sayurbox

Pada dasarnya anda hanya perlu menyiapkan beberapa dokumen pribadi termasuk rekening bank. Semua orang dapat menjadi supplier dengan memenuhi persyaratan berlaku. Disamping itu dalam proses pendaftaran anda cukup melakukannya secara online sehingga menghemat waktu dan juga tenaga. Berikut hal-hal yang harus disiapkan:

1. KTP dan data diri supplier.
2. Alamat gmail yang aktif.
3. Nomor handphone aktif.
4. Berada di wilayah layanan Sayurbox meliputi Pejaten, Bogor, Karawaci, Pondok Kopi, Bintaro, Cibubur, Kramat Raya, Puri Kembangan, Cibitung, Depok, Tebet, Cilandak, Kelapa Gading, Kebayoran lama, BSD, Sunter, Bekasi dan Ciracas.
5. Memberikan nomor NPWP.
6. Memberikan data SIM & masa berlakunya.
7. Memberikan informasi STNK kendaraan.
8. Nama pemilik, nomor rekening dan cabang BCA.
9. Menginformasikan kontak darurat.
10. Mempersiapkan daftar produk, katalog, foto maupun quantity lewat tabel

V. Menjadi supplier di Sayurbox terdapat berbagai cara, di antaranya:

- **Cara untuk menjadi supplier di sayurbox melalui e-mail:**

1. Kirimkan daftar produk apa saja yang bisa di-supply dan quantity yang bisa di-supply per-hari, dan juga harga melalui e-mail ke vincent@sayurbox.com & awi.siswoyo@sayurbox.com
2. Contoh list:

Item	Quantity yang bisa di supply per pengiriman	Jadwal panen	Keterangan tambahan (seperti hidroponik, atau organik)	Penawaran harga per kg
Kale	15 kg	Senin-Minggu	Organik	Rp 45.000,00
Bayam merah	20 kg	Senin, Rabu, Jumat	Biasa (biasa berarti non-organik dan non-hidroponik)	Rp 9.000,00
Pisang mas	100 kg	Senin dan Kamis	Biasa	Rp 13.000,00
.....dan seterusnya				

3. Selanjutnya, akan ditindaklanjuti oleh tim pembelian sayurbox.

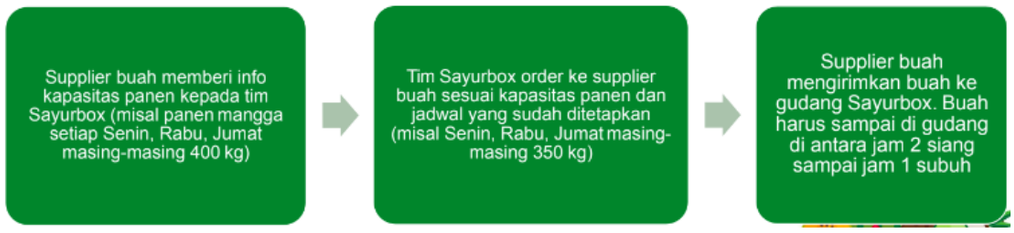
Berikutnya untuk supplier packaged items ataupun barang dikemas maka wajib menyertakan syarat berupa katalog, foto produk, penawaran harga maupun keterangannya. Cara pendaftarannya seperti berikut ini:

1. Kirimkan katalog dan foto produk yang ditawarkan, serta price list melalui e-mail ke daniella@sayurbox.com, syifa@sayurbox.com, ika.putri@sayurbox.com, fadhli@sayurbox.com.
2. Contoh list:

Item	Quantity yang bisa di supply	Keterangan tambahan	Penawaran harga
Yoghurt blueberry (250 gram)	50 botol per minggu	Tanpa pemanis tambahan, tanpa pengawet, dsb	Rp 75.000,00
Mie sehat (60 gram)	1 dus per minggu	Tanpa MSG / berbahan dasar sayur (misal mie bayam)	Rp 9.000,00
Keripik jamur (100 gram)	30 bungkus	Tanpa MSG	Rp 25.000,00

3. Selanjutnya, akan ditindaklanjuti oleh tim pembelian sayurbox.

Alur pemesanan buah dari sayurbox ke supplier:



Alur pemesanan sayur dari sayurbox ke supplier:



Katagori produk di sayurbox untuk sayur dan buah:

1. Organik (harus bersertifikat).
2. Hidroponik.
3. Bebas pestisida.
4. Konvensional (non-organik, non-hidroponik).

- **Cara untuk menjadi supplier di sayurbox melalui whatsapp:**

Cara menjadi supplier Sayurbox juga dapat dilakukan melalui WhatsApp. Secara langsung supplier bisa mengirimkan chat kemudian Sayurbox akan memberikan prosedur pendaftaran lengkap. Jika ada masalah anda juga dapat meminta bantuan dan mendapatkan penyelesaian. Berikut caranya:

1. Silahkan kirimkan chat ke nomor Sayurbox di +62878-1158-8000
2. Berikan keterangan bahwa anda ingin menjadi supplier Sayurbox.
3. Berikutnya pendaftar akan diberikan formulir pendaftaran yang wajib diisi.
4. Silahkan isi kemudian kirimkan kembali.
5. Lalu pendaftar juga harus melengkapi katalog, foto dan informasi produk sesuai arahan admin.
6. Apabila pendaftaran selesai maka sudah resmi menjadi supplier Sayurbox.

- **Cara untuk menjadi supplier di sayurbox melalui formulir:**

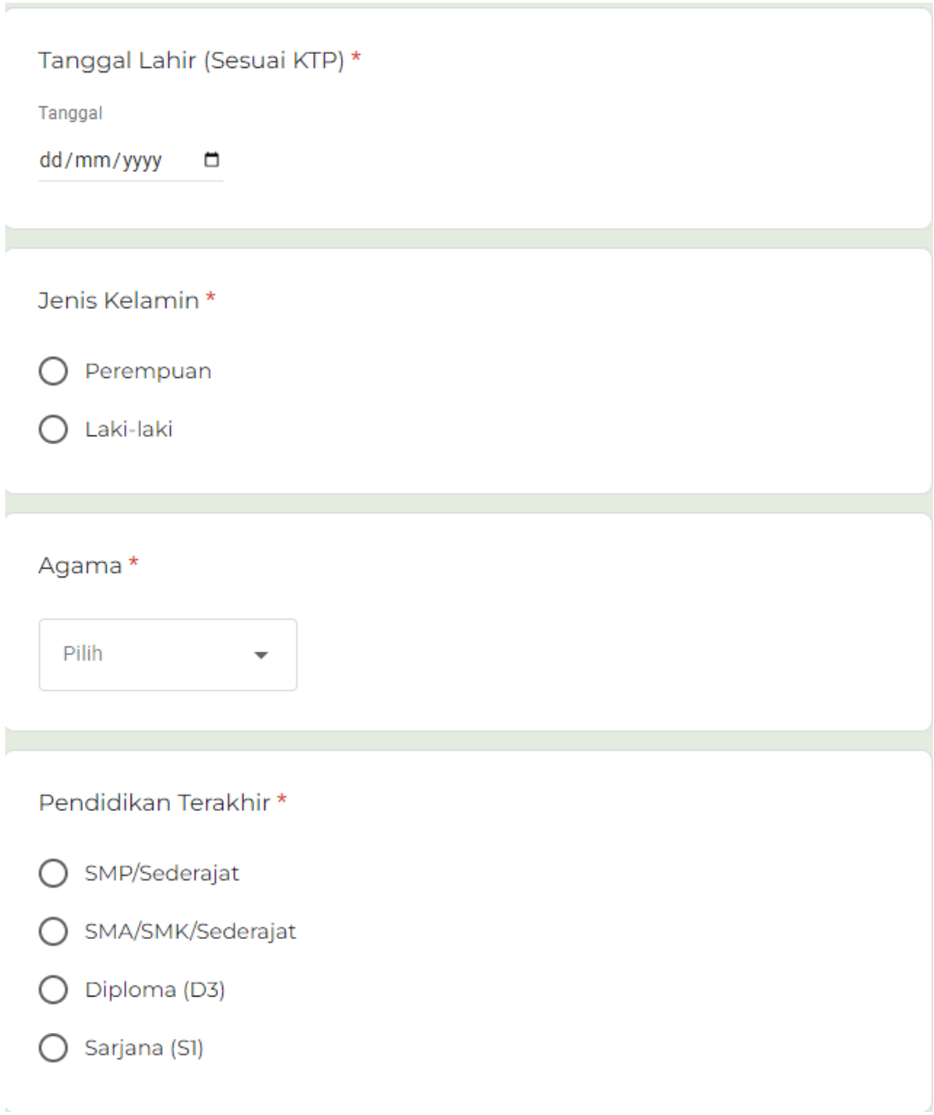
Cara ini dapat menggunakan formulir online dimana anda harus login dengan akun gmail supaya dapat mengaksesnya. Dalam pengisian formulir wajib melengkapi semua informasi mulai dari data diri, SIM, STNK, rekening dan juga kontak darurat. Untuk dapat mengisi formulirnya simak dibawah ini:

1. Buka laman laman formulir supplier Sayurbox maka tampilannya akan seperti dibawah ini. Secara otomatis email akan terdeteksi dari browser yang digunakan, jika belum

maka login. Setelah itu mulai isi nama lengkap sesuai KTP. maka tampilannya akan seperti dibawah ini. Secara otomatis email akan terdeteksi dari browser yang digunakan, jika belum maka login. Setelah itu mulai isi nama lengkap sesuai KTP.



2. Dibawahnya isi tempat tanggal lahir, jenis kelamin, agama, dan pendidikan terakhir.



3. Lalu isikan nomor KTP yang sesuai dengan nama KTP sebelumnya, nomor NPWP, status PTKP, dan alamat lengkap sesuai KTP yang didaftarkan.

Nomor KTP *

Jawaban Anda

Nomor NPWP *
Jika belum memiliki NPWP, silahkan isi "0"

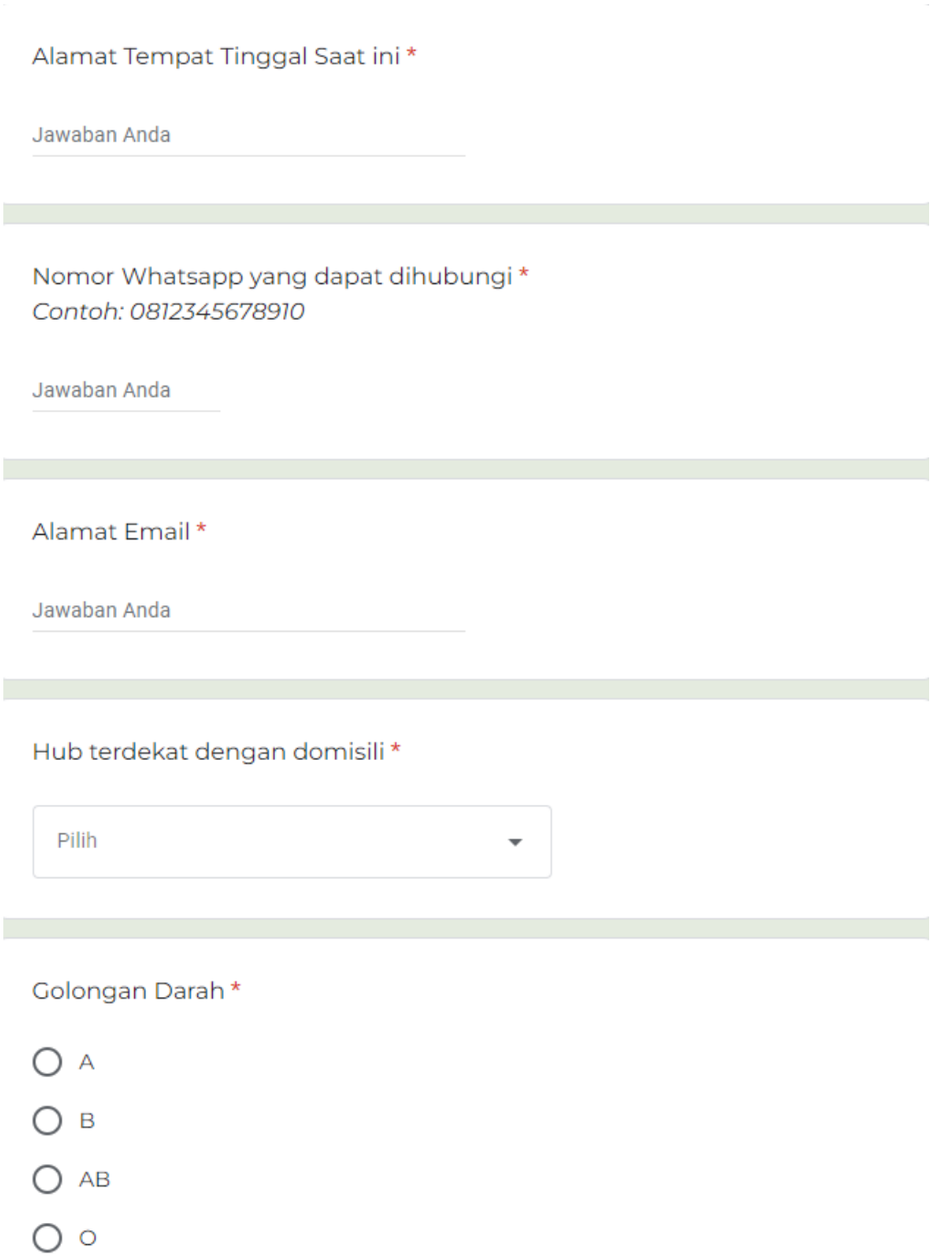
Jawaban Anda

Status PTKP (WAJIB berdasarkan Kartu Keluarga Terbaru) *
Tanggungan adalah anak (kandung atau angkat) yang menjadi tanggung jawab pemeliharaan atau pengasuhan Wajib Pajak dan sudah terdapat di dalam Kartu Keluarga (KK)

- TK/0: Tidak Kawin dan Tidak Ada Anak
- TK/1: Tidak Kawin dan 1 Anak
- TK/2: Tidak Kawin dan 2 Anak
- TK/3: Tidak Kawin dan 3 Anak
- K/0: Kawin dan Tidak Ada Anak
- K/1: Kawin dan 1 Anak
- K/2: Kawin dan 2 Anak
- K/3: kawin dan 3 Anak

Alamat Lengkap (Sesuai KTP) *
Contoh: Jl. Warung Jati Barat No. 1, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan

4. Isi alamat tempat tinggal saat ini, nomor yang terdaftar pada aplikasi whatsapp, Alamat e-mail, hub terdekat,serta golongan darah.



5. Isi plat motor, masa berlaku STNK, nomor SIM, masa berlaku SIM, riwayat penyakit dalam 1 tahun terakhir.

Plat Nomor Kendaraan Bermotor *
Contoh: B 1234 XYZ

Jawaban Anda

Masa Berlaku STNK hingga *

Tanggal

dd/mm/yyyy

Nomor SIM *

Jawaban Anda

Masa Berlaku SIM hingga *

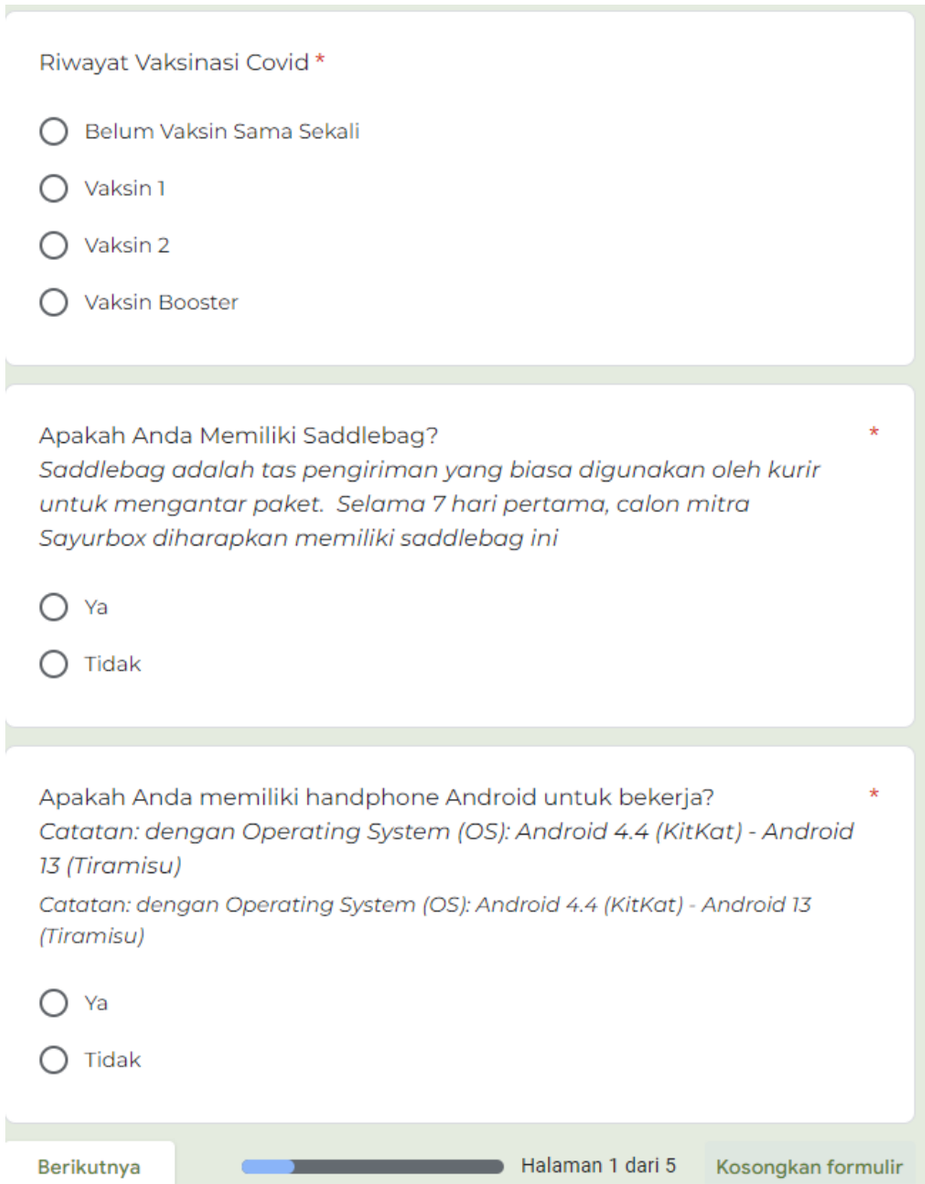
Tanggal

dd/mm/yyyy

Riwayat penyakit (1 tahun terakhir) *

- ◯ TIdak ada
- ◯ Yang lain:

6. Kemudian isi Riwayat vaksin covid-19, mempunyai tas pengiriman barang sebagai kurir, dan mempunyai HP android dengan spesifikasi tertentu. Setelah itu isi beberapa formular selanjutnya hingga halaman lima.



VI. Menjadi Sayurbox Agent (Reseller)

Reseller adalah individu atau perusahaan yang membeli produk atau layanan untuk menjualnya kembali kepada konsumen, bukan menggunakan produk tersebut untuk keperluan sendiri. Reseller bertindak sebagai perantara antara produsen atau grosir dan konsumen akhir. Tujuan utama dari reseller adalah menghasilkan keuntungan dengan membeli barang atau layanan dengan harga yang lebih rendah dan menjualnya dengan harga yang lebih tinggi. Peran dan cara kerja reseller:

1. Pembelian Barang atau Layanan

   Reseller membeli barang atau layanan dari produsen atau distributor dalam jumlah besar, biasanya dengan harga yang lebih rendah karena pembelian dalam volume.

2. Penjualan Kembali

Barang atau layanan tersebut kemudian dijual kembali kepada konsumen atau bisnis lain dengan harga yang lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan. Reseller bisa menjual melalui berbagai saluran seperti toko online, toko fisik, atau pasar lokal.

3. Pemasaran dan Distribusi

   Reseller juga bertanggung jawab untuk strategi pemasaran dan distribusi produknya. Ini termasuk menentukan target pasar, promosi, dan pengaturan pengiriman barang kepada pembeli.

4. Layanan Pelanggan

   Reseller mungkin perlu menyediakan dukungan atau layanan pelanggan terkait dengan produk yang mereka jual, termasuk menjawab pertanyaan dan mengelola pengembalian atau garansi.

Adapun manfaat menjadi reseller:

1. Fleksibel

   Menjadi reseller memberikan fleksibilitas dalam hal produk yang dijual dan model bisnis yang dijalankan.

2. Risiko yang Lebih Rendah

   Dibandingkan dengan memproduksi produk sendiri, menjadi reseller umumnya melibatkan risiko yang lebih rendah karena tidak perlu investasi besar untuk pengembangan produk.

3. Potensi Keuntungan

   Dengan membeli produk dengan harga grosir dan menjualnya dengan harga ritel, reseller bisa mendapatkan margin keuntungan yang signifikan.

4. Kemudahan Akses

   Reseller dapat memanfaatkan kemitraan dengan produsen besar untuk menawarkan produk yang telah terbukti di pasar.

Cara menjadi reseller sayurbox agent dengan cara:

1. Daftarkan diri kamu melalui nomor WhatsApp Sayurbox di +62 878-1158-8000
2. Isi dan lengkapi form pendaftaran yang diberikan
3. Sebarkan daftar harga produk yang diberikan admin Sayurbox ke komunitas kamu
4. Mulai kumpulkan pesanan konsumen
5. Setelah pesanan terkumpul, hubungi admin Sayurbox
6. Isi dan lengkapi form pemesanan
7. Tunggu orderan diproses oleh tim Sayurbox
8. Kurir akan mengantarkan pesanan langsung ke tempatmu
9. Lakukan proses pembayaran sesuai dengan produk yang sudah diantarkan

VII. Penutup

Demikian pembahasan tentang tentang Implementasi Aplikasi Sayurbox Sebagai Transformasi Digital dalam Peningkatan Pemasaran Hasil Pertanian KWT Pesona untuk mewujudkan strategi pemasaran yang lebih luas agar terciptanya kesejahteraan petani. Khususnya pelatihan dasar untuk mengetahui apa itu sayurbox, dan menggunakan Aplikasi sayurbox sebagai salah satu platform inovasi pertanian modern dengan mengenalkan aplikasi sayurbox, menginstal,

dan mengetahui fitur-fitur yang ada pada sayurbox tersebut. Kami sadar dalam penulisan modul ini masih jauh dari kesempurnaan, kami harap kritik dan saran untuk lebih memberikan masukan kepada kami agar kami dapat lebih baik mengembangkan materi yang ada dan dapat memberikan manfaat terhadap masyarakat.

Referensi

Afifah, S. N., & Ilyas, I. (2021). Pemberdayaan Kelompok Wanita Tani Asri. *Journal of Nonformal Education and Community Empowerment*, *5*(1), 54–70.

https://www.sayurbox.com/

https://www.trikves.com/cara-menjadi-supplier-sayurbox