

Bentuk Komunikasi Interpersonal Pengepul Padi Dalam Mempertahankan Loyalitas Dengan Petani di Desa Maduran Kabupaten Lamongan

¹Digeris Bahrudin, ²Muchamad Rizqi, ³Fransisca Benedicta Avira Citra Paramita

^{1,2,3}Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

digeris123@gmail.com

Abstrak

Sektor pertanian padi adalah salah-satu aspek utama bagi kebutuhan ekonomi pedesaan, seperti di Desa Maduran, Kabupaten Lamongan yang sebagian besar mengantungkan hidupnya dengan berprofesi sebagai petani padi, hal itu dikarenakan Desa Maduran dikelilingi lahan persawahan, dalam proses ini peran pengepul padi menjadi sangat penting sebagai penghubung antara petani dan pasar untuk distribusi hasil panen. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bentuk komunikasi interpersonal pengepul padi dalam mempertahankan loyalitas dengan petani. Menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara kepada pengepul dan asistennya, serta dua petani sebagai triangulasi sumber data. Teori yang digunakan adalah teori FIRO (Fundamental Interpersonal Relations Orientation) William Schutz dengan mengkaji aspek inklusi, kontrol, dan afeksi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengepul telah menerapkan bentuk komunikasi interpersonal verbal melalui obrolan santai di gubuk dan komunikasi nonverbal seperti bantuan kebutuhan kelompok tani maupun pemberian parcel di hari-hari tertentu, sehingga loyalitas petani tetap terjaga melalui rasa saling percaya dan kebersamaan yang terjalin dalam hubungan kemitraan.

Kata kunci: Komunikasi Interpersonal, Pengepul Padi, Loyalitas, FIRO, Verbal dan Nonverbal

Abstract

The rice farming sector is one of the main aspects for rural economic needs, such as in Maduran Village, Lamongan Regency which largely depends on working as rice farmers, it is because Maduran Village is surrounded by rice fields, in this process the role of rice collectors becomes very important as a link between farmers and the market for the distribution of crops. This study aims to describe the form of interpersonal communication of rice collectors in maintaining loyalty with farmers. Using a descriptive qualitative method. The data of this study was collected through interviews with the collector and his assistants, as well as two farmers as a triangulation of data sources. The theory used is William Schutz's FIRO (Fundamental Interpersonal Relations Orientation) theory by examining aspects of inclusion, control, and affect. The results of this study show that the collector has implemented forms of interpersonal verbal communication through casual chats in huts and non-verbal communication such as assistance with the needs of farmer groups and the provision of parcels on certain days, so that farmers' loyalty is maintained through mutual trust and togetherness established in partnership relationships.

Keywords: Interpersonal Communication, Rice Collectors, Loyalty, FIRO, Verbal and Nonverbal

Pendahuluan

Negara Indonesia terkenal dengan negara yang memiliki lahan begitu luas dibandingkan negara-negara di sekitarnya seperti Malaysia, Singapura, Papua Nugini, Timor Leste, dan lain sebagainya, ada banyak sekali potensi lahan di Indonesia yang bisa digunakan digunakan untuk lahan pertanian oleh masyarakat Indonesia. Daya saing penjualan hasil pertanian Indonesia mampu mengimbangi pasar-pasar kelas Internasional dengan hasil sangat tinggi. Berdasarkan buku terbitan dari BPS (Badan Pusat Statistik) tahun 2024 yang berjudul "Potensi Pertanian Provinsi Jawa Timur" mengatakan bahwa provinsi Jawa Timur mendapat sebutan sebagai provinsi agraris dimana terdapat sebanyak 31,59% pekerjaannya berada di sektor pertanian. Jawa Timur dengan jumlah penduduk terbanyak setelah Jawa Barat juga memiliki jumlah pekerja sektor pertanian terbanyak yang menyumbang 18,03% dari sekitar 40 juta pekerja sektor pertanian di Indonesia, selanjutnya disusul dengan Provinsi Jawa Tengah sebanyak 14,19% dan selanjutnya diikuti dengan Provinsi-provinsi lain. Provinsi Jawa Timur juga bisa dikatakan sebagai lumbung pangan nasional, hal itu melihat dari sektor pertanian berperan untuk mewujudkan ketahanan pangan (Rencana Strategis Kementerian Pertanian Tahun 2020-2024). Pangan adalah kebutuhan paling mendasar oleh manusia sebagai kebutuhan hidup sehari-hari. Keadaan pangan global kembali dihadapkan dengan berbagai faktor seperti akibat konflik Rusia dan Ukraina, dengan begitu harga pangan yang melonjak tinggi dari revolusi rantai pasok pangan tersebut mengakibatkan permintaan global yang sangat kuat dan panen yang menurun di berbagai negara (Ben Hassen & El Bilali, 2022). Tak hanya itu adanya perubahan iklim global serta bencana alam menjadi salah-satu faktor yang mengakibatkan terganggunya sistem penyedia pangan (Widhiyanto et al., 2018)

Sektor pertanian sangat mudah jumpai di daerah pedesaan khususnya di Desa Maduran Kabupaten Lamongan. Berdasarkan hasil Angkatan Kerja Nasional (Skarnas) bulan Februari 2024, pekerja sektor pertanian di Provinsi Jawa Timur berpusat di wilayah pedesaan. Berdasarkan data yang diperoleh hanya sekitar 28,71%

pekerja pertanian berada di wilayah perkotaan dan 71,29% berada di wilayah pedesaan. Wilayah pedesaan seringkali dianggap sebagai daya tarik sektor pertanian, salah-satunya dikarenakan adanya lahan yang sangat luas dibandingkan dengan wilayah perkotaan yang memiliki lahan terbatas. Hampir semua wilayah yang berada di Jawa Timur merupakan penghasil beras, walaupun terdapat wilayah administrasi kota yang memiliki luas lahan pertanian yang tidak memadai, tetapi dapat menghasilkan beras rata-rata 4,37 ribu ton pada tahun 2023 (BPS 2023). Pada tahun 2024 diperlihatkan data statistik dari web resmi lamongankab.go.id terkait luas panen dan produksi padi terbesar meliputi 10 kabupaten di Provinsi Jawa Timur. Data tersebut memperlihatkan tercatatnya 3 kabupaten dengan total produksi padi GKG (Gabah Kering Giling) tertinggi pada tahun 2024, Kabupaten Lamongan dengan total 776,95 ribu ton GKG, Kabupaten Ngawi dengan total 762,29 ton GKG dan diikuti Kabupaten Bojonegoro dengan total 701,15 ton GKG.

Peranan sektor pertanian yang besar merupakan hal yang mutlak, khususnya komoditas padi terhadap beberapa indikator sosial dan ekonomi di Jawa Timur maka peningkatan kualitas pertanian padi di Jawa Timur juga merupakan hal yang mutlak yang harus diusahakan oleh pemerintah setempat, peningkatan tersebut diharapkan mampu mengoptimalkan beberapa indikator sosial dan ekonomi, seperti kemiskinan, inflasi, pengangguran dan lain-lainnya (Ummah, 2019). Dengan melihat peluang yang besar seperti data dari BPS (Badan Pusat Statistik) yang berjudul “10 Kabupaten/Kota Produksi Padi Tertinggi di Provinsi Jawa Timur Tahun 2024” dimana Kabupaten Lamongan menduduki posisi pertama maka fenomena yang muncul adalah banyaknya persaingan bisnis pengepulan padi (Tengkulak) semakin ketat, dalam berbisnis juga harus memiliki keunikan ataupun keunggulannya tersendiri agar seseorang tertarik dengan bisnis yang telah dijalankan, sehingga dapat bersaing dengan kompetitor-kompetitor yang memiliki bidang seragam. Pada bisnis yang bergerak di bidang produk sekaligus jasa khususnya bisnis pengepul padi (Tengkulak), yang dimana pengepul padi harus memiliki keterampilan komunikasi interpersonal dengan tujuan untuk mempertahankan loyalitas mitra (petani), namun faktanya permasalahan yang ada di lapangan yaitu salah-satu pengepul di Desa Maduran Kabupaten Lamongan mengalami fluktuasi mitra sebagai petani. Banyaknya kompetitor-kompetitor dalam sebuah bisnis merupakan hal yang wajar, tak terkecuali dalam bidang pengepulan padi, sehingga dalam berbisnis juga harus memiliki keunikan ataupun keunggulannya tersendiri agar seseorang tertarik dengan bisnis yang telah dijalankan, dengan begitu pengepulan padi dapat bersaing dengan kompetitor-kompetitor yang memiliki bidang seragam.

Komunikasi interpersonal secara umum adalah komunikasi antara orang-orang secara langsung ataupun tidak langsung, masing-masing orang yang terlibat dalam komunikasi tersebut saling mempengaruhi persepsi lawan komunikasinya. Bentuk khusus komunikasi interpersonal ini adalah komunikasi saling melengkapi dengan tujuan tertentu. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi komunikasi interpersonal, salah satunya yaitu konsep diri. Selain dari itu dijelaskan juga bahwa suksesnya komunikasi interpersonal banyak bergantung dari kualitas konsep diri individu, yaitu positif atau negatif (Jalaludin, 2005:105) dalam (Irawan, 2017). Dalam konteks bisnis pengepulan padi khususnya di Desa Maduran Kabupaten Lamongan komunikasi interpersonal akan menjadi landasan utama untuk keberlangsungan bisnis tersebut dan dapat membantu membangun keterbukaan, empati, dan kepercayaan antara pengepul padi dan petani, hal sangat penting dalam mengelola kebutuhan interpersonal dan menjaga kelangsungan hubungan kerja. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan keterampilan komunikasi interpersonal pengepul padi dalam mempertahankan loyalitas dengan petani di Desa Maduran Kabupaten Lamongan. Oleh karena itu untuk memahami bentuk komunikasi interpersonal verbal dan nonverbal yang dilakukan pengepul padi dalam mempertahankan loyalitas dengan petani di Desa Maduran Kabupaten Lamongan, menjadi bagian yang penting untuk melihat langsung, interaksi sehari-hari, serta pola hubungan yang terbentuk berdasarkan kebutuhan interpersonal, seperti keterlibatan, kontrol, dan afeksi menurut teori FIRO William Schutz, dan melalui aspek komunikasi interpersonal menurut Joseph DeVito.

Metode Penelitian

Pada penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian tentang riset yang bersifat deskriptif dan condong menggunakan analisis. Penelitian kualitatif bersifat penemuan yang didapatkan dari lapangan. Menurut Sukmadinata (2005) dalam (Handayani, 2020), dasar penelitian kualitatif adalah konstruktivisme yang berasumsi bahwa kenyataan itu berdimensi jamak, interaktif dalam suatu pertukaran pengalaman sosial yang diinterpretasikan oleh setiap individu.

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif, dimana deskriptif ini tidak bertujuan untuk menguji hipotesis atau mencari hubungan sebab-akibat, melainkan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai fenomena yang terjadi di lapangan, Sukmadinata (2006) dalam (Widiyanto, 2018) menyatakan bahwa Penelitian deskriptif merupakan suatu bentuk penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia. Fenomena itu dapat berupa bentuk, aktivitas, perubahan, karakteristik, hubungan, kesamaan, dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan fenomena lainnya.

Dalam penelitian ini subjek yang dipilih meliputi salah-satu pengepul padi sebagai pihak utama yang menjalankan komunikasi langsung dengan petani dalam menjaga keberlangsungan kerja sama dan loyalitas

petani. asisten pengepul, karena mereka kerap terlibat secara aktif dalam proses komunikasi sehari-hari dengan petani atas nama pengepul, sehingga kehadiran mereka penting untuk memahami bagaimana komunikasi interpersonal dijalankan secara operasional di lapangan, serta 2 petani padi yang memiliki lahan persawahan yang luas dan sedikit, agar dapat memberikan informasi yang mendalam berdasarkan pengalaman interaksi jangka panjang dengan pengepul padi dan asisten pengepul. Dan objek yang diteliti adalah keterampilan komunikasi interpersonal pengepul padi dalam mempertahankan loyalitas dengan petani di Desa Maduran Kabupaten Lamongan.

Teknik pengumpulan data yang akan dilakukan meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi, seperti yang dikatakan Cosmas Gatot Haryono (2020) dalam (Zaini et al., 2023). Untuk teknik analisis data menggunakan analisis data deskriptif model Miles and Hubberman, meliputi reduksi data, data display, dan verifikasi. Untuk teknik keabsahan data, menggunakan triangulasi berupa sumber data, Sugiyono (2010) dalam (Tanujaya, 2017), triangulasi sumber berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang sama untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda.

Hasil dan Pembahasan

Dari hasil temuan yang peneliti dapatkan di lapangan secara langsung, bahwasanya komunikasi interpersonal yang diterapkan pengepul kepada petani di Desa Maduran dianalisis menggunakan teori FIRO (Fundamental Interpersonal Relations Orientation) William Schutz tahun 1958 yang mencakup tiga indikator, yaitu inclusion, control, dan affection, dalam setiap indikator memiliki tingkatan over, balance dan under, Ketiga indikator dan ketiga tingkatan ini berhubungan terhadap bagaimana komunikasi interpersonal yang diterapkan oleh pengepul kepada petani di Desa Maduran, baik dalam bentuk verbal ataupun nonverbal, dimana endingnya akan berperan untuk mempertahankan loyalitas petani.

Dalam indikator *inclusion* atau keikutsertaan pengepul, pengepul memperlihatkan kebiasaan pada tingkatan *under inclusion*, dengan tidak berkesan terbuka dalam mempertahankan loyalitas dengan petani B. Relasi yang dijalin lebih bersifat memilih, hanya kepada petani-petani yang memang sudah dikenal dekat atau bisa dikatakan petani dengan garapan lahan luas, salah-satu contohnya adalah petani A. Komunikasi verbal yang dilakukan oleh pengepul atau asistennya biasanya hanya berkaitan dengan hal-hal penting seperti seputar panen dan penimbangan, sedangkan secara nonverbal, pengepul tetap akan berusaha hadir di momen-momen penting ataupun genting, seperti saat panen dan penimbangan gabah, sebagai bentuk pertahanan loyalitas dengan petani. Walaupun pengepul tidak sering terlibat dalam interaksi sosial yang intens, kehadiran dalam bentuk fisik tetap memperlihatkan kesan kedekatan emosional bagi petani di Desa Maduran.

Dalam indikator *control*, pengepul dan asistennya lebih memperlihatkan disposisi tingkatan *balance control*, walaupun sesekali mendekati *over control*. Pengepul dan asistennya yang membantu di wilayah Desa Maduran menetapkan aturan secara tegas dan tidak bisa digugat, seperti soal antrian penimbangan, posisi karung gabah saat ditimbang, dan kualitas gabah yang dijaga. Komunikasi bentuk verbal seperti pengarahan dari asisten pengepul atau peringatan untuk standarisasi padi yang sering diingatkan. Tak hanya itu komunikasi nonverbal terlihat dari campur tangan pengepul secara langsung saat proses timbangan, merapikan posisi karung, atau mengawasi agar bobotnya tidak berubah dan meminimalisir konflik. Komunikasi tersebut justru memperlihatkan pengakuan dari petani bahwasanya merasa dihargai ataupun lebih percaya dengan adanya aturan yang telah diterapkan oleh pengepul dan asistennya yang turut ikut serta membantu proses sebuah aturan yang berlaku.

Tak hanya itu dalam indikator *affection*, pengepul mendominasi di tingkatan *over affection* dan *balance*, sampai *under affection*, yaitu menyesuaikan dalam situasi tertentu. Seperti keadaan normal, pengepul mengusahakan dekat dengan petani secara emosional. Misalnya menjenguk petani ataupun kerabat petani yang sedang sakit, memberi bingkisan setiap mendekati hari raya idhul fitri, dan membantu pinjaman modal tanpa syarat apapun. Hal tersebut akan menjadikan bentuk komunikasi nonverbal yang mendominasi dalam membangun emosional secara intens. Komunikasi interpersonal bentuk verbal bisa dilihat dari kebiasaan pengepul menyapa, mendengarkan curhatan, dan memuji hasil panen petani meski tidak maksimal, seperti apa yang dialami petani B. Walaupun seringkali dalam kondisi banyak pekerjaan seperti saat musim panen yang ramai, pengepul dan asistennya sesekali berinteraksi lebih formal dan langsung ke inti pembicaraan. Hal ini menunjukkan kecenderungan ke *under affection*, tetapi saat mereka usai melakukan pekerjaannya pengepul dan asistennya tetap bercanda dengan kelompok tani sambil membagikan nota hasil pemanenan.

Ketiga indikator didalam teori FIRO (Fundamental Interpersonal Relation Orientation) ini memperlihatkan dari hasil analisis peneliti, bahwasanya saling melengkapi dengan 5 aspek komunikasi interpersonal menurut DeVito seperti keterbukaan, empati, sikap suportif, sikap positif dan kesetaraan. Ketika pengepul mampu mengatur kontrol atau aturan bisnisnya dengan baik, menjaga jarak yang tepat dalam keterlibatan, serta tetap mempertahankan kedekatan secara emosional, maka komunikasi interpersonal yang terbangun menjadi lebih sehat dan terstruktur dalam bisnis kemitraan. Komunikasi interpersonal bentuk verbal yang terbuka, guyonan ringan dengan petani, atau pujian, hal itu bisa dilihat kutipan Bapak Sufi'I "kadang-kadang juga Mas Eko sama Kak Mam sampai berhenti untuk mengobrol sedikit dengan saya, iya kan

memang kedua orang itu suka guyoanan” seperti komunikasi nonverbal dengan hadir di secara langsung dilapangan atau membantu saat dibutuhkan, seperti halnya dengan kutipan Mas Eko “memberikan bantuan keperluan yang dibutuhkan kelompok tani, seperti halnya saya menyediakan pinjaman modal saat musim tanam, pemupukan, dan menyediakan traktor untuk membajak sawah para petani”.

Semuanya memperlihatkan bahwa pengepul tidak hanya berperan sebagai pembeli, tapi juga sebagai mitra yang bisa diandalkan. Kombinasi dari aspek-aspek tersebut akan menjadi salah-satu kunci utama yang mempertahankan loyalitas petani. Petani merasa diayomi, dilibatkan, dan dihargai secara emosional, bukan hanya sebagai pemasok gabah ke pengepul saja. Dengan bentuk pendekatan komunikasi interpersonal seperti ini, hubungan kerjasama pengepul dan petani di Desa Maduran tidak hanya bertahan karena urusan bisnis semata, tapi karena adanya ikatan kepercayaan yang dibangun lewat komunikasi yang intens dan lebih terstruktur. Walaupun ada beberapa indikator yang memungkinkan akan menurunkan loyalitas petani *under inclusion*, seperti kutipan dari petani dengan lahan terbatas “iya mas, akhir-akhir ini pengepul ke persawahan kita hanya saat ada urusan penting saja. Tetapi saya sering sih bertemu Kak Mam karena dia rumahnya didekat sawah kita juga mas” dan *under affection*, seperti kutipan wawancara dengan petani yang memiliki lahan luas “kalau waktu ramai biasanya iya mas, memang Mas Eko lebih cepat dan langsung ke intinya saja, saya bisa paham kondisi seperti itu kok mas”. Tetapi petani tetap melanjutkan kemitraan dengan pengepul, karena faktor kebiasaan dan bukti nyata kinerja pengepul yang cenderung konsisten dalam membangun emosional kepada petani lewat, bantuan-bantuan yang diperlukan kelompok tani di Desa Maduran.

Penutup

Dalam teori FIRO yang dikemukakan William Schutz, terlihat bahwa pengepul menunjukkan variasi tingkatan dalam tiga aspek utama yaitu *inclusion*, *control*, dan *affection*, tergantung situasi dan hubungan dengan masing-masing petani. Secara verbal, komunikasi sering dilakukan melalui penyampaian informasi tentang harga, arahan soal kualitas panen, hingga diskusi santai saat bertemu langsung di sawah. Sedangkan secara nonverbal, tampak dari kehadiran pengepul saat petani mengalami sakit atau duka, perhatian dalam proses penimbangan, hingga cara mereka bersikap saat berkomunikasi secara non formal serta bahasa tubuh, seperti menepuk bahu petani saat mengobrol di gubuk, hal itu mencerminkan kedekatan hubungan emosional dengan petani.

Namun, dalam setiap proses komunikasi tidak selalu berjalan lancar, seperti pada masa panen yang terlalu padat, pengepul dan asisten cenderung berinteraksi secara formal dan singkat karena fokus pada tekanan pekerjaan. Tak hanya itu kecenderungan pengepul untuk lebih dekat atau lebih memperhatikan petani dengan lahan yang luas atau hasil yang bagus. Hal tersebut membuat sebagian petani merasa bahwa tidak semua diperlakukan secara setara dalam hal komunikasi interpersonal. Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa bentuk komunikasi interpersonal, baik verbal maupun nonverbal, sangat penting dalam menjaga hubungan antara pengepul dan petani. Akan tetapi, keterbatasan dalam komunikasi serta kecenderungan untuk lebih memilih petani tertentu menjadi tantangan yang harus dihadapi jika ingin mempertahankan loyalitas petani secara merata dan berkelanjutan.

Rekomendasi teoritis dalam penelitian ini dapat menjadi dasar pengembangan lebih lanjut atau refrensi untuk penelitian yang akan datang tentang bentuk komunikasi interpersonal secara verbal dan nonverbal dengan menggunakan teori FIRO dalam lingkup komunikasi. Teori dan konsep tersebut bisa mendeskripsikan bentuk komunikasi verbal dan nonverbal dalam mempertahankan loyalitas antar individu yang terlibat dalam komunikasi. Rekomendasi praktis yaitu dengan adanya penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan acuan untuk komunikasi bisnis dengan fokus komunikasi interpersonal sehingga pengepul padi harus tetap mempertahankan atau meningkatkan komunikasi interpersonalnya terhadap loyalitas petani, rekomendasi terakhir untuk pengepul diharapkan dapat bersikap lebih merata dengan tidak hanya mengutamakan petani dengan luas lahan besar. Perlakuan yang adil dan terbuka terhadap seluruh mitra petani dapat menumbuhkan rasa kepercayaan dan memperkuat loyalitas petani terhadap pengepul dalam jangka panjang.

Daftar Pustaka

- Anggraini, C., Ritonga, D. H., Kristina, L., Syam, M., & Kustiawan, W. (2022). Komunikasi Interpersonal. *Jurnal Multidisiplin Dehasen (MUDE)*, 1(3), 337–342. <https://doi.org/10.37676/mude.v1i3.2611>
- Dewi, N. R., & Sudhana, H. (2013). Hubungan Antara Komunikasi Interpersonal Pasutri dengan Keharmonisan dalam Pernikahan. *Jurnal Psikologi Udayana*, 1(1), 22–30. <https://doi.org/10.24843/jpu.2013.v01.i01.p03>
- Juwita, R., Taqiyuddin, M., Syarifah, S., Sunata, I., Chairiyah, U., Hapsari, D. C., Lusianawati, H., Pratiwi, E. A., & Hamidah, E. (2024). *TEORI-TEORI Komunikasi*.
- Lapasiang, D., Moniharapon, S., & Loindong, S. (2017). Pengaruh Kepercayaan Dan Komitmen Terhadap Loyalitas Nasabah Pada Pt. Pegadaian (Persero) Cabang Karombasan Manado. *Jurnal EMBA*, 5(3), 3068–3077.
- Pangestu, A., Rizqi, M., & Sudaryanto, E. (2023). Aktivitas Komunikasi Interpersonal Pengepul Dalam

- Menjaga Hubungan Baik Dengan Petani di Desa Trepan Lamongan. *SEMAKOM: Seminar Nasional Mahasiswa Komunikasi*, 1(2), 88–94.
<https://conference.untag-sby.ac.id/index.php/semakom/article/download/2578/1297>
- Saputra, S. (2020). Efektivitas Komunikasi Interpersonal Dalam Kegiatan Pembelajaran Melalui Media Whatsapp Group. *Profesional: Jurnal Komunikasi Dan Administrasi Publik*, 7(1), 11–21.
<https://doi.org/10.37676/professional.v7i1.1087>
- Soraya, I. (2015). Pengaruh Promosi Dan Ekuitas Merek Terhadap Loyalitas Konsumen Cipaganti Travel. *Jurnal Komunikasi*, VI(2), 11–23.
- Syahyuti, N. (2020). Rekonseptualisasi Petani sebagai Basis Pembangunan Pertanian Indonesia. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 37(2), 143. <https://doi.org/10.21082/fae.v37n2.2019.143-157>
- Wardhana, A. (2024). *Loyalitas pelanggan* (Issue August).
- Zaini, P. M., Zaini, P. M., Saputra, N., Penerbit, Y., Zaini, M., Lawang, K. A., & Susilo, A. (2023). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Issue May).