

**RANTAI PEMASARAN USAHA PRODUK JAHE MERAH (*Zingiber officinale* var. *rubrum*) INSTAN “BAJAKAH” UKM CAHAYA SEJAHTERA DI KELURAHAN LANDASAN ULIN UTARA KECAMATAN LIANG ANGGANG KOTA BANJARBARU PROVINSI KALIMANTAN SELATAN**

*RED GINGER PRODUCTS MARKETING CHAIN (*Zingiber officinale* var. *rubrum*) INSTANT “BAKAH” CAHAYA SEJAHTERA UKM IN LANDASAN ULIN UTARA DISTRICT, LIANG ANGGANG DISTRICT, BANJARBARU CITY, SOUTH KALIMANTAN PROVINCE*

**Zulipah Mahdalena\*, Ahmad Baparki, Rohansyah**

Program Study Agribisnis Faperta Universitas Achmad Yani Jln Achmad Yani  
KM 32,5 Kota Banjarbaru  
Koresponden [wasdiyanta26@gmail.com](mailto:wasdiyanta26@gmail.com)

**Abstrack**

*One of the main obstacles in the marketing chain is the lack of efficiency at various stages. The aim of this research is to determine the marketing chain of the red ginger business, the amount of costs, revenues and income and to find out the problems faced by the red ginger juice business actors. Observations were carried out using the case study method. The results obtained are variable costs, namely variable costs Rp. 1,908,000.00. fixed costs Rp. 34,880.13, labor costs Rp. 600,000.00, marketing costs Rp. 75,000.00 total cost Rp. 1,942,880.13. receipt Rp. 3,000,000.00 and income of Rp. 1,092,000.00 The marketing chain consists of several distribution stages, namely Producer - Collector - Retailer - Final Consumer.*

**Keywords:** *marketing chain, business actors, variable costs, revenue, income*

**PENDAHULUAN**

Berdasarkan Rencana Strategis Kementan, sektor pertanian diharapkan dapat mendukung pertumbuhan ekonomi berkualitas di Indonesia, terutama dalam menghadapi tantangan globalisasi serta perubahan iklim yang berdampak pada produksi pangan (Kementerian Pertanian, 2021).

Keterkaitan antara sektor pertanian dan persindustrian perlu terus ditingkatkan dengan megembangkan Agroindustri yang diharapkan mampu meningkatkan pertumbuhan industri kecil.(Mahdalena Zulipah & Yannur

Fadil 2018)

Penelitian dari Dinas Pertanian Kalimantan Tengah menunjukkan bahwa panjangnya rantai pemasaran dengan banyaknya perantara sering kali mengurangi keuntungan yang diterima oleh produsen, terutama petani kecil dan menengah. Akibatnya, mereka menghadapi kesulitan dalam bersaing di pasar yang semakin ketat (Dinas Pertanian Kalimantan Tengah, 2025).

Analisis yang dilakukan oleh Indrianto, D., & Prihtanti, T. M. (2023). mengungkapkan bahwa sistem pemasaran yang lebih efisien dapat menekan biaya distribusi dan

memperluas akses pasar. Dengan demikian, konsumen bisa mendapatkan produk dengan harga lebih terjangkau tanpa mengurangi kualitas. Studi ini menekankan pentingnya analisis efisiensi dalam rantai pemasaran guna merancang strategi yang tepat dalam menghadapi dinamika pasar (Indrianto, D., & Prihtanti, T. M. 2023).

Rantai pemasaran tidak hanya mencakup aspek teknis tetapi juga aspek ekonomi, termasuk biaya pemasaran serta harga di tingkat produsen dan konsumen. Margin pemasaran tersebar di seluruh rantai dan dipengaruhi oleh berbagai faktor. Berdasarkan penelitian dalam Evrina Budiastuti (2024), penerapan teknologi digital, seperti e-commerce, dapat mempendek rantai pemasaran serta meningkatkan efisiensi secara keseluruhan. Hal ini membuka peluang bagi petani untuk menjangkau konsumen secara langsung, sehingga dapat mengurangi ketergantungan pada perantara (Evrina Budiastuti, 2024).

Selain itu, keberadaan penyuluh pertanian memegang peran penting dalam meningkatkan produktivitas serta efisiensi sektor ini. Instruksi Presiden No. 3 Tahun 2025 menegaskan perlunya optimalisasi sumber daya penyuluh pertanian guna meningkatkan hasil panen serta mendorong penggunaan teknologi modern (Instruksi Presiden No. 3 Tahun 2025). Penyuluh berperan sebagai penghubung antara pemerintah dan petani dengan memberikan pelatihan serta informasi terkini terkait teknik budidaya yang lebih efisien (Instruksi Presiden No. 3 Tahun 2025).

Keberhasilan sektor agribisnis

sangat dipengaruhi oleh sinergi antara berbagai pemangku kepentingan. Berdasarkan penelitian dari Putra, R. A. (2024), kolaborasi antara pemerintah daerah, penyuluh, dan petani memiliki peran besar dalam mencapai ketahanan pangan nasional. Dengan adanya kebijakan yang mendorong kerja sama ini, Indonesia berpeluang untuk mengurangi ketergantungan pada impor pangan secara signifikan (Putra, R. A. 2024).

Secara keseluruhan, pengembangan sektor agribisnis perlu difokuskan pada peningkatan efisiensi rantai pemasaran serta pemberdayaan petani melalui penerapan teknologi dan pelatihan. Strategi ini diharapkan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi daerah sekaligus meningkatkan kesejahteraan petani. Dengan langkah yang tepat, sektor agribisnis berpotensi menjadi pilar utama dalam mewujudkan ketahanan pangan nasional serta pembangunan berkelanjutan di Indonesia (Kementerian Pertanian, 2021).

Jahe merah (*Zingiber officinale* var. *rubrum*) merupakan salah satu varietas jahe yang memiliki prospek besar dalam sektor pertanian dan kesehatan. Tanaman ini dikenal karena kandungan minyak atsirinya yang tinggi, mencapai 3,9%, sehingga menghasilkan rasa lebih pedas dibandingkan jenis jahe lainnya. Selain digunakan sebagai bahan masakan, jahe merah juga memiliki manfaat sebagai obat tradisional yang dapat membantu meredakan berbagai penyakit. Khasiat ini berasal dari kandungan senyawa aktif seperti gingerol dan shogaol, yang memiliki sifat antiinflamasi serta antioksidan (Pramesti, 2023).

Di Kalimantan Selatan, jahe merah semakin populer baik di pasar domestik maupun internasional. Permintaan terhadap komoditas ini terus mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan manfaat kesehatannya. Pada tahun 2018, konsumsi jahe nasional mencapai 207.412 ton, mencerminkan tren positif dalam budidaya dan pemanfaatan jahe di Indonesia (BPS, 2019). Situasi ini membuka peluang bagi petani untuk meningkatkan produksi serta kualitas jahe merah agar dapat memenuhi standar ekspor yang diinginkan (Nur Hartanto, 2023).

Proses pengolahan jahe merah menjadi serbuk juga berkembang dengan pesat. Produk serbuk jahe ini tidak hanya lebih praktis digunakan, tetapi juga tetap menjaga khasiat kesehatan dari rimpang jahe. Namun, tantangan dalam pascapanen, terutama dalam proses pengeringan yang belum optimal, masih menjadi kendala. Oleh karena itu, penerapan teknologi modern dalam pengolahan sangat diperlukan guna meningkatkan kualitas serta daya saing produk serbuk jahe di pasar global (Aryanta, 2019).

Di jalan karya utama ada satu usaha pengolahan jahe merah yang telah cukup lama berdiri dari tahun 2013 dan yang di jalankan oleh bapak MUHAMMAD ARIFIN, yang berlokasi di jalan karya utama RT. 006 RW. 003 Kel Landsan Ulin Utara Kec Liang Anggang Kota Banjarbaru Kalimantan Selatan dan diberi merk “ jahe instan bajakah” dan terdaftar sebagai usaha jahe merah NO. NIB. 0220205152407 yang di keluarkan oleh pemerintah republik Indonesia pada tahun 2020

dan sampai sekarang masih memproduksi. Tujuan penelitian mengetahui Teknis Pengolahan Sari Jahe Merah di Jl. Karya Utama Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru dan mengetahui besar biaya, penerimaan, dan pendapatan serta rantai pemasaran.

## **METODE**

### **Tempat Dan Waktu**

Penelitian ini dilaksanakan di Jalan Karya Utama, Kecamatan Liang Anggang, Kota Banjarbaru, Provinsi Kalimantan Selatan. Kegiatan penelitian ini berlangsung selama tiga bulan, terhitung sejak bulan September hingga Nopember 2025.

### **Metode Penelitian**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer di peroleh melalui wawancara meliputi keadaan umum pemilik usaha, manajemen yang di terapkan dan usaha jahe merah yang di jalankan. Data sekunder di peroleh dari pemerintahan Desa dan Dinas Pemerintahan yang terkait dengan tempat penelitian serta literatur literatur dan bahan pustaka lain yang relevan.

Metode pengambilan responden ini menggunakan metode studi kasus pada usaha pengolahan sari jahe merah di Jalan Karya Utama, Kecamatan Liang Anggang, Kota Banjarbaru. Bentuk pertanyaan akan menentukan strategi yang digunakan untuk memperoleh data. (Ratna Dewi Nur'aini, 2020) Menurut John W. Creswell, studi kasus adalah sebuah strategi penelitian yang digunakan untuk menyelidiki secara cermat suatu kasus atau fenomena yang terikat

oleh waktu dan tempat dengan pengumpulan data yang lengkap dan mendalam dari berbagai sumber informasi Studi kasus berfokus pada eksplorasi suatu sistem yang spesifik, seperti program, peristiwa, aktivitas, individu, atau kelompok sosial, dalam konteks yang nyata dan selama periode waktu tertentu. Sedangkan untuk mengetahui rantai pemasarannya menggunakan metode snowball sampling, yakni dengan mengikuti alur pemasaran mulai dari produsen hingga konsumen akhir. Menurut Restu Kartiko Widi (2018), snowball sampling adalah proses pemilihan sampel yang menggunakan jaringan antar individu. Teknik ini juga dikenal sebagai penelitian bola salju, dimana peneliti memanfaatkan koneksi atau hubungan antar individu dalam populasi target untuk mendapatkan sampel berikutnya.

#### **Analisis Data**

##### **Total Biaya Produksi (TC)**

Total biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang digunakan dalam proses produksi suatu usaha, yang terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Perhitungan total biaya produksi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengeluaran yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk (Indriani *et al.*, 2019).

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana

TC : *Total Cost* / Total biaya produksi (Rp)

TFC: *Total Fixed Cost* / Biaya tetap (Rp)

TVC: *Total Variable Cost* / Biaya variabel (Rp)

Penerimaan (*Total Revenue*)

Penerimaan merupakan hasil dari penjualan total produk yang

dihasilkan dalam periode tertentu. (Zaenuddin Kabai, 2015) Rumus:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR: Total penerimaan (Rp)

P : Harga jual per unit produk (Rp)

Q: Jumlah produk yang dijual (unit/kg)

Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil bersih dari usaha setelah dikurangi seluruh biaya produksi. (Suratiah, 2015) Rumus:

$$I = TR - TC$$

Keterangan :

I : Pendapatan (Rp)

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Total Biaya Produksi (Rp)

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Usaha Pengolahan Sari Jahe Merah milik Bapak Arifin pertama Kali didirikan pada tahun 2013, merupakan usaha perorangan beralamat di Jalan Karya Utama RT. 006 Kelurahan Landasan Ulin Utara Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru Provinsi Kalimantan Selatan. Memiliki surat keterangan dengan Nomor Induk Berusaha (NIB) 0220205152407. Lokasi pengolahan sari jahe merah di Jalan Karya Utama Kelurahan Landasan Ulin Utara Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru Provinsi Kalimantan Selatan.

Tujuan usaha ini dibangun adalah untuk menambah pendapatan bagi keluarga dan tempat usaha adalah rumah pribadi. Usaha pengolahan sari jahe merah di pimpin oleh pemilik usaha Bapak Arifin dan dibantu dua tenaga kerja dalam keluarga.

### **Teknis pengolahan sari jahe merah**

Bahan penolahan sari jahe merah, yaitu:

Bahan-bahan yang digunakan ini adalah jahe merah, gula aren, gula putih, bajakah, kayu manis, serai. Bahan baku yang di perlukan dalam pengolahan sari jahe merah adalah jahe merah yang bisa didapatkan dengan cara membeli langsung kepada petani jahe di Pengaron. Dalam sekali produksi Bapak Arifin memerlukan bahan baku jahe merah sebanyak 5kg dengan harga Rp 35.000/kg, gula aren 1/2kg dengan harga Rp. 13.000/1/2kg, gula putih dengan harga Rp. 13.000/kg, bajakah 1/2kg dengan harga Rp. 40.000/1/2kg, kayu manis 5 batang dengan harga Rp. 2.000/batang, serai dua ikat dengan harga Rp. 4.000/ikat, serta gas lpg sebanyak 3kg dengan harga Rp. 20.000/kg.

#### **Alat**

Peralatan yang digunakan untuk proses pengolahan sari jahe merah adalah:

1. Pisau sebagai alat pemotongan saat melakukan tahap pemotongan pada jahe merah.
2. Blender sebagai alat untuk menghaluskan bahan baku jahe merah.
3. Saringan sebagai alat penyaring untuk memisahkan sari jahe merah dan ampas.
4. Kompor gas digunakan untuk memasak produk olahan sari jahe merah.
5. Panci digunakan untuk merebus bahan.
6. Baskom digunakan untuk tempat pengolahan sari jahe merah.
7. Pengaduk makanan digunakan untuk mengaduk sari jahe merah.
8. Wajan digunakan untuk mengkristalkan sari jahe merah
9. Kemasan untuk mengemas sari jahe merah yang sudah jadi.

#### **Proses pengolahan sari jame merah**

Proses pengolahan sari jahe merah melalui beberapa tahap yaitu:

1. Pencucian bahan baku Seluruh bahan utama seperti jahe, kayu manis, dan serai dicuci dibawah air mengalir untuk membersihkan dari kotoran.
2. Pengolahan jahe Setelah dibersihkan, jahe dipotong-potong agar lebih mudah dihaluskan. Potongan jahe kemudian di blender sampai halus, selanjutnya hasil blenderan diambil sari nya dibuang ampas nya.
3. Perebusan bahan lain Bahan lain seperti bajakah, gula aren, gula putih, kayu manis dan serai dimasukan ke dalam panic yang sudah berisi air. Semua bahan direbus sampai mendidih dan sari-sarinya keluar, setelah itu rebusan disaring untuk memishkan sari dari ampas nya.
4. Pencampuran dan perebusan akhir Sari jahe dan sari dari bahan lain dicampur dalam satu wadah, lalu direbus Kembali dengan api sedang sampai mengental dan membentuk kristal.
5. Pengayakan Setelah larutan mengkristal, adonan didinginkan sebentar lalu di ayak untuk mendapatkan serbuk jahe merah yang halus
6. Pengemasan Sari jahe yang sudah di ayak menjadi halus lalu di kemas agar tetap higienis

#### **Tenaga kerja**

Pengolahan sari jahe merah dikelola oleh pemilik usaha, memperkerjakan 2 orang tenaga kerja dalam keluarga. Lama pengolahan sari jahe merah merah 7 jam yang dimulai pukul 08.00-16.00 Wita. Selama sebulan dilakukan 3 kali produksi

### **Pemasaran**

Pemasaran sari jahe merah dilakukan melalui Pengumpul yaitu kepada tim Marketing lalu ke pengecer yaitu toko-toko. Selain itu sari jahe merah dipasarkan di pameran UMKM.

### **Pemeliharaan Peralatan**

Pemeliharaan peralatan pengolahan sari jahe merah membutuhkan waktu yang relatif singkat, sehingga didalam pemeliharaan alat pengolahan sari jahe merah dilakukan persiapan sebelum mengolah sari jahe merah. Adapun pemeliharaan Peralatan pengolahan sari jahe merah yaitu :

1. Pembersihan blender setelah selesai digunakan
2. Panci, wajan, saringan, pisau, dan pengaduk makanan dicuci bersih setelah digunakan
3. Setelah semua alat selesai dicuci bersih kemudian dikeringkan agar bisa digunakan Kembali dalam proses pengolahan sari jahe merah selanjutnya.

### **Permasalahan Usaha**

Permasalahan yang dihadapi pengusaha industr sari jahe merah adalah permintaan sari jahe merah tergantung dari permintaan konsumen dan juga bahan baku pada bulan tertentu sulit didapatkan karena harga bahan baku jahe merah mengalami kenaikan.

### **Aspek Finansial**

#### **Biaya Usaha Pengolahan Sari Jahe Merah**

Struktur biaya pada usaha pengolahan sari jahe merah di Jalan Karya Utama, biaya tetap (biaya pemasaran), biaya tenaga kerja, dan biaya pemasaran. Adapun biaya total variabel pada industri Usaha

Pengolahan Sari Jahe Merah dijelaskan sebagai berikut :

#### **1. Biaya Variabel**

Biaya variable cost adalah biaya yang dikeluarkan berubah-ubah atau besar kecilnya pengeluaran dipengaruhi oleh jumlah produksi yang di peroleh seperti biaya bahan baku, upah tenaga kerja, dan lain-lain. Biaya variabel yang dikelurkan dalam usaha pengolahan sari jahe merah terdiri dari bahan baku jahe merah senilai Rp. 175.000,00 gula aren senilai Rp. 13.000,00 gula putih senilai Rp. 130.000,00 bajakah senilai Rp. 40.000,00 kayu manis senilai Rp. 10.000,00 serai senilai Rp. 8.000,00 gas lpg senilai Rp. 20.000,00 dan biaya listrik Rp. 10.00,00 jumlah keseluruhan biaya variabel (total variabel cost) usaha pengolahan sari jahe merah di Jalan Karya Utama sejumlah Rp. 406.000,00

#### **2. Biaya Tetap**

Biaya tetap adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam penyelenggaraan usaha, jumlahnya tetap dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit, seperti biaya penyusutan alat dan mesin.

Biaya tetap yang dikeluarkan dalam usaha pengolahan sari jahe merah terdiri dari penyusutan alat jahe merah senilai Rp. 34.859,3.

#### **3. Biaya Tenaga Kerja**

Tenaga kerja adala sumber daya manusia yang di pekerjakan dalam suatu usaha industri yang merupakan salah satu faktor input dalam proses produksi. Tenaga kerjayang bekerja di usaha pengolahan sari jahe merah berjumlah 2 orang yang berasal dari keluarga. Untuk proses pengolahan sari jahe merah dilakukan secara Bersama-sama pada pukul 08.00 – 16.00 Wita dan diberikan waktu 1

jam untuk beristirahat yaitu pada pukul 12.00 – 13.00 Wita.

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan pada usaha pengolahan sari jahe merah ini sebesar Rp. 100.000,00,- / produksi. Dengan demikian jumlah biaya tenaga kerja keseluruhan adalah Rp. 600.000,00,- / bulan dengan akumulasi 3 kali produksi/bulan.

#### **4. Biaya Pemasaran**

Pemasaran usaha sari jahe merah dijual langsung oleh pemilik usaha secara offline. Melalui tim marketing. Biaya yang digunakan dalam sekali produksi pemasaran, akomodasi dengan harga Rp. 25.000,00. Pemasaran, juga untuk pembelian kemasan senilai Rp.15.000,00 / bulan

#### **5. Total Biaya**

Total biaya adalah jumlah biaya variabel dan biaya tetap per usahatani dengan satuan Rp. Bahwa biaya keseluruhan (Total Biaya) yang dikeluarkan dalam usaha pengolahan sari jahe merah terdiri biaya variabel cost (VC) sejumlah Rp. 1.233.000,00. Biaya tetap Rp. 34.859,3. Biaya tenaga kerja sejumlah Rp. 600,000,00 dan biaya pemasaran Rp. 75.000,00 total senilai Rp. 1.908.000,-

Biaya tenaga kerja merupakan upah tenaga kerja dalam keluarga selama sebulan Rp. 600,000. Sedangkan pembelian kemasan plastik selama sebulan Rp. 15.000,00.

#### **Penerimaan Usaha Pengolahan Sari Jahe Merah**

Bahan baku Jahe Merah yang digunakan selama sekali produksi 5 kg dapat menghasilkan 10 kg Sari Jahe Merah. Hasil produksi sari jahe merah seberat 10 kg dikemas, secara keseluruhan produksi sejumlah 10 kg dengan harga Rp.

1.000.000,00,- Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa besarnya jumlah penerimaan usaha sari jahe merah adalah Rp. 1.000.000/produksi 3.000.000,00/bulan.

#### **Pendapatan Usaha**

Pendapatan selama sebulan diperoleh dari hasil penerimaan usaha sari jahe merah dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan usaha sari jahe merah selama sebulan. Dari hasil analisis diketahui bahwa pendapatan sari jahe merah adalah sebesar Rp. 1.092.000,00.

#### **Rantai Pemasaran Usaha Sari Jahe Merah**

Rantai pemasaran usaha sari jahe merah di jalan Karya Utama Kelurahan Landasan Ulin Utara kecamatan Liang Anggang kota Banjarbaru provinsi Kalimantan Selatan. Rantai pemasaran produk sari jahe merah terdiri dari beberapa tahap distribusi, yaitu Produsen menjual kepada tim marketing dan tim marketing mengecor ketoko-toko Rantai pemasaran adalah serangkaian tahapan yang menghubungkan produsen dengan konsumen akhir melalui berbagai perantara dan aktivitas yang bertujuan memperlancar distribusi produk serta memaksimalkan penjualan. Berikut penjelasan lengkap rantai pemasaran Sari Jahe Merah Instan Bajakah:

##### **1. Produsen.**

Produsen memproduksi sari jahe merah instan dalam jumlah besar, misalnya 10 kg, dengan kualitas yang terjaga melalui proses produksi yang standar. Produsen bertugas memastikan produk siap didistribusikan dalam kemasan besar yang efisien untuk pengiriman dan penyimpanan.

##### **2. Tim Marketing / Pengumpul**

Tim marketing atau pengumpul membeli produk dari produsen dalam kemasan besar. Mereka bertanggung jawab melakukan pengemasan ulang menjadi kemasan kecil (misalnya 100 gram per pcs) yang lebih praktis dan sesuai dengan kebutuhan konsumen akhir. Selain itu, tim marketing juga mengatur strategi pemasaran, seperti promosi dan penentuan harga, serta menjalin kerja sama dengan berbagai toko dan pengecer untuk memperluas jangkauan pasar.

3. Pengecer / Toko

Toko atau pengecer menerima produk kemasan kecil dari tim marketing dan menjualnya langsung ke konsumen akhir. Pengecer bisa berupa warung tradisional, toko herbal, minimarket, atau supermarket. Mereka berperan penting sebagai titik penjualan yang mudah diakses konsumen, memberikan informasi produk, serta meningkatkan kepercayaan dan minat beli melalui pelayanan yang baik.

4. Konsumen Akhir.

Konsumen akhir membeli sari jahe merah instan kemasan kecil sebagai minuman sehat dan penghangat tubuh. Produk yang mudah diseduh dan praktis ini memenuhi kebutuhan konsumen yang menginginkan kemudahan dan manfaat kesehatan dari jahe merah.

Rantai pemasaran produk jahe merah instan “Bajakah” UKM Cahaya Sejahtera terdiri atas beberapa tahap distribusi, sebagai berikut :

Produsen – Pengumpul – Pengecer – Konsumen Akhir.

1. Produsen Sari Jahe Merah Instan

Bajakah memproduksi dan menjual produk dalam jumlah besar. Produsen menjual sebesar 10kg kepada tim marketing.

2. Pengumpul/tim marketing membeli sari jahe merah kepada produsen, lalu mengemas ulang produk menjadi kemasan kecil berukuran 100gram/pcs

3. Toko kemudian menawarkan dan menjual sari jahe merah instan dengan kemasan 100gr tersebut kepada konsumen akhir

4. Konsumen akhir membeli dan mengonsumsi sari jahe merah.

## KESIMPULAN

1. Teknis pengolahan sari jahe merah yang dilaksanakan pengusaha tidak mengalami kendala. Pengusaha sudah memiliki keterampilan pengetahuan mengenai tata cara pengolahan dan pemasaran usaha pengolahan usaha jahe merah.

2. Jumlah biaya sebesar Rp.1.932.880,13,-. Penerimaan Rp. 3.000.000,- Pendapatan Rp. 1.102.000,00,- 3x produksi dalam satu bulan. Rantai Pemasaran melalui empat distribusi yaitu produsen – pengumpul/tim marketing – pengecer/toko – konsumen akhir.

## DAFTAR PUSTAKA

Aryanta, N. (2019). Pengolahan jahe merah menjadi serbuk instan: Tantangan dan peluang. Yogyakarta: CV Agro Herbal Nusantara.

Badan Pusat Statistik. (2019). Statistik produksi jahe

- Indonesia tahun 2018. Jakarta: BPS.
- Budiastuti, E. (2024). Tinjauan Pustaka Sistematis: Pemasaran Produk Pertanian di Era Digital. *Jurnal Suluh Tani*, 2(1), 21-33.
- Dinas Pertanian Kalimantan Tengah. (2025). Laporan kinerja rantai pemasaran komoditas unggulan Provinsi Kalimantan Tengah tahun 2025. Palangka Raya: Dinas Pertanian Provinsi Kalimantan Tengah.
- Indriani, D., Susanti, A., & Putra, R. (2019). Efisiensi pemasaran produk hortikultura di pasar tradisional dan modern. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 24(1), 45–56.
- Indrianto, D., & Prihtanti, T. M. (2023). Analisis Rantai Pasok dan Efisiensi Pemasaran Wortel Sebelum dan Saat Covid-19 UD. *Gizi Wortel di Dusun Jimbaran, Kabupaten Semarang. Jurnal Agribisnis Indonesia*, 10(1), 113–125. <https://doi.org/10.29244/jai1>
- Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2025 tentang Optimalisasi Peran Penyuluh Pertanian dalam Peningkatan Produktivitas dan Efisiensi Usaha Tani.
- Kabai, Zaenuddin. 2015. *Ekonomi Akutansi Terpadu*. Diakses dari <http://ekonomiakutansi.co.id> pada 13 Mei 2025.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2021, 26 Agustus). *Rencana strategis Kementerian Pertanian 2020–2024 (Revisi 2)*. Diakses pada 24 Maret 2025, dari <https://bpmsph.ditjenpkh.pertanian.go.id>
- Mahdalena Zulipah & Yannur Fadil (2018). Analisis pola saluran pemasaran usaha tempe industri rumah tangga di kelurahan Guntung Paikat kota Banjarbaru
- Nur Hartanto. (2023). *Potensi ekspor jahe merah dan permintaan pasar global*. Jakarta: AgriGlobal Media.
- Pramesti, A. (2023). *Khasiat jahe merah dalam pengobatan herbal modern*. Bandung: Biofarma Press.
- Putra, R. A. (2024). *Kolaborasi Pemangku Kepentingan dalam Meningkatkan Ketahanan Pangan Nasional*. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, (edisi 2024).
- Ratna Dewi Nur'aini (2020). *Penerapan metode studi kasus dalam penelitian kualitatif*
- Suratiyah, Ken. 2015. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya
- Widi, Restu Kartiko. (2018). *Menggelorakan Penelitian: Pengenalan dan Penuntun Pelaksanaan Penelitian*. Yogyakarta: Deepublish2. Yogyakarta: Graha Ilmu.