

PENDAPATAN DAN PEMASARAN AGROINDUSTRI GULA MERAH TEBU
(Studi Kasus Sentra Produksi Desa Amadanom, Kecamatan Dampit, Kabupaten Malang)

Ahmad Imam Nurhanafi^{1*}, Moch Noerhadi Sudjoni², Bambang Siswadi²

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Malang

²Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Malang

Email : 21801032049@unisma.ac.id

nurhadisudjoni@unisma.ac.id

bsdidiek171@unisma.ac.id

Abstract

In carrying out cane brown sugar agro-industry activities, there are several processes such as production, distribution and marketing of products. In order for the agro-industry to run well, cane brown sugar agro-industry players need to carry out distribution and marketing activities. The purpose of this study is to analyze revenue, marketing margins, producer share, and distribution channels in the cane brown sugar agroindustry.

This research was conducted in Amadanom Village, Dampit District, Malang Regency. Determination of samples using purposive sampling method with a sample number of 3 respondents. This type of data in this study used primary data obtained from questionnaires. The results obtained show that the average agro-industrial income in 1 (one) month is Rp 12,306,648.78. The average marketing margin obtained by cane brown sugar producers in (one) month was Rp 1,166.66 / Kg, while the average value of producer share obtained was 88.33%. Meanwhile, the distribution flow used in the cane brown sugar agroindustry tends to be short because it only involves collecting traders before reaching the final consumer

Keywords: *Income, Marketing, Agroindustry, Cane Brown Sugar*

Abstrak

Dalam melakukan kegiatan agroindustri gula merah tebu terdapat beberapa proses seperti produksi, distribusi sekaligus pemasaran produk. Agar agroindustri berjalan dengan baik pelaku agroindustri gula merah tebu perlu melakukan kegiatan distribusi dan pemasaran. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pendapatan, margin pemasaran, produsen share, serta alur distribusi dalam agroindustri gula merah tebu.

Penelitian ini dilakukan di Desa Amadanom,, Kecamatan Dampit, Kabupaten Malang. Penentuan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dengan jumlah sampel 3 responden. Jenis data pada penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari kuesioner. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan agroindustri dalam 1 (satu) bulan adalah Rp 12.306.648,78. rata-rata margin pemasaran yang diperoleh oleh produsen gula merah tebu dalam (satu) bulan sebesar Rp 1.166,66/Kg, sedangkan rata-rata nilai produsen share yang diperoleh adalah 88,33%. Sedangkan alur distribusi yang digunakan dalam agroindustri gula merah tebu cenderung pendek karena hanya melibatkan pedagang pengumpul sebelum mencapai konsumen akhir

Kata kunci: Pendapatan, Pemasaran, Agroindustri, Gula Merah Tebu

PENDAHULUAN

Tanaman Tebu (*Saccharum officinarum* L.) merupakan komoditas penting sebagai bahan baku utama penghasil gula yang memiliki banyak manfaat dalam rumah tangga maupun industri (makanan, minuman, alkohol/bahan bakar dan sebagainya). Tebu termasuk ke dalam famili poaceae atau dikenal sebagai kelompok rumput-rumputan. Tebu tumbuh di dataran rendah daerah tropika dan dapat tumbuh juga di sebagian daerah sub tropika.

Manfaat utama tebu adalah sebagai bahan baku pembuatan gula pasir maupun gula merah, sedangkan ampas hasil dari produksinya dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku boiler, pupuk, pakan ternak, dan campuran bahan kertas. adapun manfaat lain tebu dalam bidang kesehatan diantaranya adalah merawat kesehatan kulit, menjaga kepadatan tulang, menurunkan kolesterol, mengendalikan tekanan darah, dan memperkuat daya tahan tubuh.

Desa Amadanom memiliki sumber daya tebu yang sangat melimpah, sehingga saat musim giling tiba suplai tebu dari Desa Amadanom selalu terserap ke pabrik yang melakukan kegiatan produksi dengan harga yang cukup bagus. Ada 3 pabrik besar yang menjadi tujuan favorit pengusaha tebu yaitu Pabrik Tebu Kreet, Pabrik Tebu Kebon Agung, dan Pabrik Tebu Brongkos. Ketiga pabrik tersebut memasang harga jual yang hampir sama sehingga mau dikirim ke pabrik yang manapun masih akan tetap mendapatkan harga yang bagus, meskipun Pabrik Tebu Brongkos cenderung memiliki harga beli yang relatif selalu paling tinggi.

Masalah muncul ketika Pabrik Tebu Brongkos tutup kegiatan giling, karena ketika pabrik tersebut tutup giling maka 2 pabrik tebu yang lainnya akan menurunkan harga jualnya sampai pada titik dimana jika para petani tebu tetap mengirimkan hasil panennya, petani merasa hanya balik modal bahkan sampai rugi karena modal yang dikeluarkan lebih besar daripada hasil yang diterima. Sehingga diperlukan solusi untuk mengatasi masalah tersebut.

Belakangan ini ada sebuah agroindustri yang cukup dikenal oleh masyarakat Indonesia, dan agroindustri itu adalah agroindustri gula merah tebu (GMT). Gula merah tebu sendiri merupakan gula yang dihasilkan dari pengolahan air atau sari tebu (*Saccharum officinarum*) melalui pemasakan dengan satu atau tanpa penambahan bahan tambahan makanan yang diperbolehkan dan bewarna kecoklatan. Pengembangan agroindustri gula merah tebu dapat memberikan potensi keuntungan bagi pengembangan ekonomi di perdesaan. Pengembangan agroindustri gula merah tebu juga akan memacu kegiatan ekonomi ke hulu dan ke hilir, yaitu berkembangnya kegiatan suplai bahan baku tebu, bahan pembantu, mesin dan peralatan agroindustri, serta pengembangan industri-industri pangan (Sukardi, 2010).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Amadanom,, Kecamatan Dampit, Kabupaten Malang. Penentuan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dengan jumlah sampel 3 responden. Jenis data pada penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari kuesioner dan juga data sekunder yang sudah diolah terlebih dahulu dan baru didapatkan oleh peneliti dari sumber yang lain sebagai tambahan informasi. Data sekunder sumbernya berasal dari penelitian sebelumnya. Kuesioner tersebut meliputi karakteristik produsen agroindustri gula merah tebu dan data-data lain yang relevan dengan penelitian ini. Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis usaha yang meliputi analisis biaya, analisis penerimaan, analisis pendapatan, analisis margin pemasaran, dan juga analisis produsen share.

Analisis biaya menggunakan rumus $TC = FC + VC$.

Keterangan :

TC = Total Cost (biaya total)

FC = Fixed Cost (biaya tetap)

VC = Variable Cost (biaya variabel)

Analisis penerimaan menggunakan rumus $TR = P \times Q$

Keterangan :

TR : Total Revenue (Penerimaan Total)

P : Price (Harga produk)

Q : Quantitas (Jumlah Produksi)

Analisis pendapatan menggunakan rumus $Pd = TR - TC$

Keterangan :

Pd : Pendapatan Agroindustri

TR : Total Revenue (Penerimaan Total)

TC : Total Cost (Biaya Total)

Analisis margin pemasaran menggunakan $Pd = TR - TC$

Keterangan :

Pd : Pendapatan Agroindustri

TR : Total Revenue (Penerimaan Total)

TC : Total Cost (Biaya Total)

Analisis Produsen Share menggunakan rumus

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

Fs = Bagian yang diterima produsen

Pf = Harga di tingkat produsen (Rp/kg)

Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp/kg)

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Biaya Produksi dan Pendapatan Gula Merah Tebu

Biaya adalah pengeluaran atau uang yang dikeluarkan oleh produsen dengan tujuan menghasilkan suatu produk atau jasa. Pengeluaran mencakup seluruh kebutuhan proses produksi hingga distribusi dan pemasaran. Biaya tersebut mencakup biaya tetap dan biaya variabel. biaya tetap adalah biaya yang tidak berkaitan langsung dengan proses produksi barang. Sehingga Biaya tetap adalah biaya yang besarnya akan selalu tetap dan tidak akan berubah karena perubahan volume dan aktivitas.

Tabel 1 . Biaya Tetap Agroindustri Gula Merah Tebu

No.	Jenis Peralatan	Rata-rata harga
1	Mesin Penggiling	Rp 421.296
2.	Tungku Pemasak	Rp 104.166,33
3.	Meja Pendingin	Rp 13.333,33
	Jumlah	Rp 538.795,66

Sumber : Data Primer diolah 2023

Dari tabel 1 terlihat bahwa rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan setiap bulan pada kegiatan agroindustri gula merah tebu adalah Rp 538.795,66

Sedangkan biaya adalah biaya yang total keseluruhannya akan selalu berbeda dan berubah-ubah mengikuti perubahan aktivitas. Nilai biaya variabel akan selalu berbanding lurus dengan pergerakan volume kegiatan. Semakin besar volume aktivitas maka biaya variabel juga semakin tinggi.

Tabel 2 . Biaya Variabel Agroindustri Gula Merah Tebu

No.	Jenis	Rata-rata Harga
1.	Tebu	Rp 180.500.000
2.	Gamping	Rp 23.666,66
3.	Listrik	Rp 53.333,33
4.	Solar	Rp 2.072.000
5.	Pajak	Rp 16.666,66
6.	Tenaga Kerja	Rp 25.000.000
	Jumlah	Rp 207.654.555,55

Dari tabel 2 didapatkan rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan pada kegiatan agroindustri gula merah tebu adalah sebesar Rp 207.654.555,55.
Dengan rata-rata biaya tetap sebesar Rp 538.795,66 dan rata-rata biaya variabel sebesar Rp 207.654.555,55, maka rata-rata biaya total yang diperlukan untuk produksi gula merah tebu dalam satu bulan adalah Rp 208.193.351,22.

Penerimaan adalah total pendapatan yang diterima oleh produsen gula merah tebu berupa uang yang diperoleh dari hasil volume gula merah tebu dikalikan dengan harga gula merah tebu selama satu bulan produksi. Secara sistematis penerimaan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = Total Revenue (penerimaan total)

P = Price (harga produk)

Q = Quantity (Jumlah produk)

Penerimaan diperoleh dari harga jual produk dikalikan dengan jumlah produksi, sehingga harga jual dan kuantitas produksi sangat berpengaruh terhadap total penerimaan. Berikut tabel rata-rata harga jual dan kuantitas produksi :

Tabel 1 Rata-rata Total Penerimaan

Harga Jual	Jumlah Produksi (Kg)	Total Penerimaan
Rp 8.820	25.000	Rp 220.500.000

Sumber : *Data Primer Diolah, 2023*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata harga jual adalah Rp 8.820 dengan rata-rata jumlah produksi sebanyak 25.000 Kg, sehingga :

$$TR = P \times Q$$

$$TR = Rp 8.820 \times 25.000$$

$$TR = Rp 220.500.000$$

Jadi, rata-rata total penerimaan yang diterima agroindustri gula merah tebu adalah sebesar Rp 220.500.000.

Pendapatan adalah faktor terpenting dalam sebuah usaha karena merupakan tolak ukur berhasil atau tidaknya sebuah usaha. Semakin besar pendapatan menunjukkan bahwa usaha tersebut dinilai sukses, begitupun sebaliknya. Secara sistematis pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan

TR = Total Revenue (penerimaan total)

TC = Total Cost (biaya total)

Diketahui rata-rata biaya total yang diperlukan dalam satu bulan proses agroindustri gula merah tebu adalah Rp 208.193.351,22. Sedangkan rata-rata total penerimaan yang diperoleh setiap bulan pada agroindustri gula merah tebu adalah sebesar Rp 220.500.000. Sehingga pendapatan dapat dihitung menggunakan rumus :

$PD = TR - TC$

$PD = Rp\ 220.500.000 - Rp\ 208.193.351,22$

$PD = Rp\ 12.306.648,78$

Jadi, rata-rata pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 12.306.648,78

2. Saluran Distribusi dan Pemasaran Agroindustri Gula Merah Tebu

Pada pelaku agroindustri gula merah tebu, semuanya menggunakan alur distribusi yang relatif pendek yaitu dari produsen → pedagang pengumpul → konsumen akhir. Dalam saluran jenis ini pedagang pengumpul mempunyai peran yang penting, karena mereka menerima suplai dari produsen sekaligus langsung menyalurkannya ke konsumen akhir.

Berikut adalah data pedagang pengumpul beserta konsumen akhir dari produk agroindustri gula merah tebu :

Tabel 2 Data Pedagang Pengumpul dan Konsumen Akhir

o.	Pedagang Pengumpul	Konsumen
.	Istana Gula (Wajak)	PT Heinz ABC Indonesia
.	Kerajaan Gula (Wajak)	
.	CV Pringu (Bululawang)	PT Anugrah Mutu Bersama (Bango Factory)

Sumber : *Data Primer Diolah, 2023*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa terdapat 3 (tiga) pedagang pengumpul utama yaitu :

1. Istana Gula yang bertempat di Wajak
2. Kerajaan Gula yang bertempat di Wajak
3. CV Pringu yang terletak di Bululawang

Dan juga dapat diketahui bahwa terdapat 2 (dua)

1. PT Heinz ABC Indonesia
2. PT Anugrah Mutu Bersama (Bango Factory)

Pedagang pengumpul mendapatkan keuntungan dari selisih harga barang yang dibeli dari produsen gula merah tebu dengan harga jual kepada konsumen akhir (pabrik besar) dengan cara melakukan sertifikasi dan juga standarisasi kualitas gula merah tebu, sehingga menambah nilai ekonomis produk sekaligus mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk. Dimana kegiatan ini masih belum bisa dilakukan oleh produsen secara mandiri, sehingga produsen sangat bergantung pada pedagang pengumpul untuk memasarkan produknya.

Berikut margin pemasaran yang diperoleh oleh pedagang pengumpul

Tabel 3 Rata-rata Margin Pemasaran Distribusi

o	Pedagang Pengumpul	Harga beli dari Produsen (Rp/Kg)	Harga Jual ke Konsumen Akhir (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp/Kg)
.	Istana Gula	8.700	10.000	1.300

.	Kerajaan	8.700	10.000	1.300
.	CV	8.900	10.000	1.100
.	Pringu			
	Rata-rata			1.233,33

Sumber : *Data Primer Diolah, 2023*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata margin pemasaran yang diperoleh dari pedagang pengepul ke konsumen akhir adalah Rp 1.233,33/kg

Saluran distribusi tentunya memerlukan biaya distribusi untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen, yang berupa biaya operasional dari kendaraan yang digunakan untuk melakukan kegiatan distribusi gula merah tebu. Masing-masing pedagang pengumpul menggunakan jenis kendaraan yang sama yaitu truk box untuk mengangkut produk gula merah tebu dari tempat produsen ke gudang pedagang pengepul.

Berikut tabel biaya distribusi dari produsen ke pedagang pengumpul :

Tabel 4 Rata-rata Biaya Distribusi

No	Pedagang Pengumpul	Biaya Mobil Box (Rp)	Kapasitas Muatan (Kg)	Biaya Distribusi (Rp/Kg)
1.	Istana Gula	500	8.000	62,5
2.	Kerajaan Gula	500	8.000	62,5
3.	CV Pringu	500	8.000	62,5
	Rata-rata			62,5

Sumber : *Data Primer Diolah, 2023*

Biaya distribusi yang dikeluarkan oleh masing-masing pedagang pengumpul untuk setiap pengambilan produk dari tempat produsen ke gudang pedagang pengumpul adalah Rp 500.000 dengan beban muatan standar sebesar 8 ton untuk setiap mobil, sehingga untuk setiap Kg produk yang di distribusikan didapatkan biaya sebesar Rp 62,5 Dikarenakan lokasi masing-masing produsen yang relatif dekat, maka biaya distribusi pada setiap pedagang pengumpul bisa sama. Sedangkan rata-rata biaya distribusi yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul untuk mengirimkan produknya ke konsumen akhir sebesar Rp 1.100.000.

3. Margin Pemasaran dan Produsen Share Agroindustri Gula Merah Tebu

a. Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan suatu istilah yang digunakan untuk menyatakan perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dengan harga yang dibayar oleh pembeli akhir. Biaya pemasaran akan semakin tinggi kalau semakin banyak lembaga yang terlibat dalam memasarkan produk sampai ditangan konsumen.

Menurut Sudiono (2001), untuk menghitung margin di gunakan rumus sebagai berikut : $Mp = Pr - Pf$

Keterangan :

Mp : Margin Pemasaran (Rp/Kg)

Pr : Harga ditingkat Konsumen (Rp/Kg)

Pf : Harga ditingkat Produsen (Rp/Kg)

Dengan rata-rata harga di produsen gula merah tebu sebesar Rp 8.833,33/kg dan rata-rata harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir sebesar Rp 10.000/kg, maka rata-rata margin pemasaran yang diperoleh adalah :

$$Mp = Pr - Pf$$

$$Mp = 10.000 - 8.833,33$$

$$Mp = Rp 1.166,66 / kg$$

Jadi, rata-rata margin yang diperoleh adalah Rp 1.166,66/Kg

b. Produsen Share

Produsen Share atau bagian hasil produsen merupakan bagian yang diterima oleh produsen yang diperoleh dengan cara membandingkan harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan konsumen dikalikan 100%. Sehingga hasil dari perhitungan produsen share berbentuk persentase.

Secara matematis, produsen share dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

Fs = Bagian yang diterima produsen

Pf = Harga di tingkat produsen (Rp/kg)

Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp/kg)

Dengan rata-rata harga di produsen gula merah tebu sebesar Rp 8.833,33/kg dan rata-rata harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir sebesar Rp 10.000/kg, maka rata-rata produsen share yang diperoleh adalah :

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

$$FS = \frac{8.833,33}{10.000} \times 100\%$$

$$FS = 0,883333 \times 100\%$$

$$FS = 88,33\%$$

Jadi, rata rata produsen share yang diperoleh adalah sebesar 88,33%

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai distribusi dan pemasaran gula merah tebu, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Rata-rata biaya produksi gula merah tebu yang dikeluarkan dalam 1 (satu) bulan adalah Rp 208.193.351,22, rata-rata penerimaan dalam 1 (satu) bulan adalah Rp 220.500.000, rata-rata pendapatan agroindustri dalam 1 (satu) bulan adalah Rp 12.306.648,78. Rata-rata nilai R/C ratio sebesar 1,06 yang artinya agroindustri gula merah tersebut masih layak untuk di lakukan, meskipun keuntungannya relatif tipis.
2. Rata-rata alur distribusi yang digunakan dalam agroindustri gula merah tebu cenderung pendek karena hanya melibatkan pedagang pengumpul sebelum mencapai konsumen akhir. Pedagang pengumpul mendapatkan keuntungan dari selisih harga barang yang dibeli dari produsen gula merah tebu dengan harga jual kepada konsumen akhir (pabrik besar) dengan cara melakukan sertifikasi dan juga standarisasi kualitas gula merah tebu, sehingga menambah nilai ekonomis produk sekaligus mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk. Dimana kegiatan ini masih belum bisa dilakukan oleh produsen secara mandiri, sehingga produsen sangat bergantung pada pedagang pengumpul untuk memasarkan produk.
3. Rata-rata margin pemasaran yang diperoleh dari pedagang pengepul ke konsumen akhir adalah Rp 1.233,33/kg, dan rata-rata biaya distribusi yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul untuk mengambil produk dari produsen adalah Rp 500.000/mobil box dengan kapasitas 8 ton. Sedangkan rata-rata biaya distribusi yang dikeluarkan pedagang pengumpul untuk mengirim produk ke konsumen akhir (pabrik) sebesar Rp 1.100.000/mobil box dengan kapasitas 8 ton.
4. Rata-rata margin pemasaran yang diperoleh oleh produsen gula merah tebu sebesar Rp 1.166,66/Kg, sedangkan rata-rata nilai produsen share yang diperoleh adalah 88,33%.

DAFTAR PUSTAKA

- Albertus Ferry Rostya. 2012. *Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Kasus pada Waroeng Spesial Sambal cabang Lampersari Semarang)*.
- Arianti, Yoesti Silvana., Lestari Rahayu Waluyati. (2019). *Analisis Nilai Tambah Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Merah di Kabupaten Madiun*. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA). Volume 3, Nomor 2 (2019): 256-266. Doi: 10.21776/ub.jepa.2019.003.02.4
- Dalita, AF., 2013. *Pengembangan Agroindustri Berbasis Sumber Daya Lokal di Kecamatan Sapeken*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Pembangunan Nasional "Veteran". Jawa Timur. Surabaya.
- Ilahude, Mega Artha. 2013. *Analisis Sistem Pemasaran Kopra di Kabupaten Gorontalo (Suatu Studi di Kecamatan Limboto)*. Skripsi. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo.
- Jhingan, ML. 2003. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*. PT. Raja Grafindo : Padang.
- Kamaluddin, 2008. *Lembaga dan Saluran Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Kindangen, JG., 2014. *Prospek Pengembangan Agroindustri Pangan dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Tani di Kabupaten Minahasa Tenggara*. Seminar Regional Inovasi Teknologi Pertanian, mendukung Program Pembangunan Pertanian Propinsi Sulawesi Utara. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Sulawesi Utara.
- Kohls RL, Uhl JN. 2002. *Marketing of Agricultural Products*. Prentice Hall. New Jersey.
- Kotler, Philip; Armstrong, Garry, 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1*, Erlangga, Jakarta.
- Moehar Daniel. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Oentoro, Deliyanto. (2010). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: LaksBang PRESSindo.
- Pranatagama, Muhammad Friendly. 2015. *Efisiensi dan Bauran Pemasaran Usahatani Kacang Tanah di Desa Darungan Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember*. Skripsi. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember
- Rostwentiwaivi, S.V. 2014. *Analisis Rantai Nilai Pemasaran Kentang Granola di Kecamatan Pangalengan, Kabupaten Bandung Jawa Barat*. Tesis. Institut Pertanian Bogor.
- Soekartawi. 2001. *Pengantar Agroindustri*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada. 152 hal.
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhamadiyah Malang. Malang.
- Suradi, Hakim, Zulkifli, (2021) *Pola Distribusi Pemasaran Gula Merah di Kabupaten Enrekang (Studi Kasus Pengrajin Gula Merah Desa Batu Mila Kec. Maiwa)*. Journal Industrial Engineering and Management.
- Tresnawati, D., 2010. *Analisis Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Widiana. *Analisis efisiensi pemasaran anggrek potong di DKI Jakarta, studi kasus : PUSP2BTH Rawa Belong, Pasar bunga Barito dan Pasar bunga Cikini*. [skripsi] (Bogor: IPB, Fakultas Pertanian, 2001).