

**ANALISIS RANTAI PASOK SIRUP HONJE
(Studi Kasus Pada UMKM Rengganis di Kelurahan Mulyasari
Kecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya)**

***HONJE SYRUP SUPPLY CHAIN ANALYSIS
(Case Study on Rengganis UMKM in Mulyasari Village,
Tamansari District, Tasikmalaya City)***

MUHAMAD SANIP SUCIPTO^{1*}, SUDRAJAT¹, SAEPUL AZIZ¹

¹Fakultas Pertanian Universitas Galuh

*E-mail: m.sanip90@gmail.com

ABSTRAK

Honje (*Erlingera hemispaerica*) merupakan tumbuhan rempah-rempah dari famili jahe-jahean yang bunganya memiliki aroma yang khas. Pemanfaatan buah honje sebagai buah yang dapat dimakan masih kurang karena teksturnya yang keras dan rasanya yang asam. honje termasuk tumbuhan yang dapat dimanfaatkan mulai dari rimpang hingga buahnya. Namun permasalahan yang dihadapi produsen sirup honje di UMKM Rengganis saat ini adalah tidak mengetahui aliran rantai pasok dan kinerja rantai pasok untuk produk sirup yang mereka produksi. Penelitian ini bertujuan untuk; 1) Mengetahui aliran rantai pasok sirup honje 2) Mengetahui kinerja rantai pasok sirup honje. Responden penelitian merupakan seorang produsen sirup honje. Penentuan sampel produsen di tentukan dengan metode *purposive sampling* dan Lembaga pemasaran ditentukan dengan metode *snowball sampling*. Metode yang digunakan untuk mengetahui rantai pasokan adalah dengan pendekatan manajemen rantai pasok dan analisis deskriptif. Kinerja rantai pasokan sirup honje diukur dengan *producer's share*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat satu rantai pasokan Sirup Honje pada UMKM Rengganis di Kelurahan Mulyasari Kecamatan Tamansari yang melibatkan pengepul honje, produsen, pengecer, dan konsumen. Aliran produk yang mengalir dari produsen sirup honje ke konsumen, aliran keuangan yang mengalir dari konsumen sampai ke produsen sirup honje, dan aliran informasi yang mengalir baik dari produsen sirup honje ke konsumen atau sebaliknya. Nilai margin pemasaran untuk setiap satu botol sirup honje adalah sebesar Rp 2.000. Rantai pasok sirup honje pada UMKM Rengganis di Kelurahan Mulyasari Kecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya bisa dikategorikan efisien, karena berdasarkan nilai bagian yang diterima produsen atau *Producer's Share* $\geq 50\%$

Kata Kunci : sirup honje, rantai pasokan

ABSTRACT

Honje (Erlingera hemispaerica) is a spice plant from the ginger family whose flowers have a distinctive aroma. The utilization of honje fruit as an edible fruit is still lacking because of its hard texture and sour taste. Honje includes plants that can be used from rhizomes to fruit. However, the problem currently faced by honje syrup producers in Rengganis UMKM is not knowing the supply chain flow and supply chain performance for the syrup products they produce. This research aims to; 1) Knowing the flow of the honje syrup supply chain 2) Knowing the performance of the honje syrup supply chain. The research respondent is a producer of honje syrup. Producer samples were determined by purposive sampling method and marketing agencies were determined by snowball sampling method. The method used to determine the

supply chain is a supply chain management approach and descriptive analysis. The performance of the honje syrup supply chain is measured by producer's share. The results of the study show that there is a Honje Syrup supply chain for Rengganis UMKM in Mulyasari Village, Tamansari District which involves honje collectors, producers, retailers, and consumers. The product flow that flows from the Honje syrup producers to the consumers, the financial flows that flow from the consumers to the Honje syrup producers, and the information flow that flows from both the Honje syrup producers to consumers and vice versa. The value of the marketing margin for every one bottle of honje syrup is IDR 2,000. The Honje syrup supply chain for Rengganis UMKM in Mulyasari Village, Tamansari District, Tasikmalaya City can be categorized as efficient, because it is based on the share value received by the producer or Producer's Share \geq 50%

Keywords: honje syrup, supply chain

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris, sehingga sektor pertanian memegang peranan penting dalam perekonomian. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya penduduk yang tinggal atau bekerja di bidang pertanian. Tujuan program pembangunan pertanian adalah membina petani unggul sehingga tercipta suasana yang baik bagi masyarakat untuk berpartisipasi aktif dalam pembangunan pertanian (Rahim dan Hastuti, 2020). Pembangunan agroindustri sebagai salah satu lanjutan dari pembangunan pertanian. Hal ini telah dibuktikan bahwa agroindustri mampu meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis, mampu menyerap tenaga kerja, mampu meningkatkan perolehan devisa, dan mampu mendorong munculnya industri lain (Soekartawi, 2002).

Agroindustri merupakan bagian dari serangkaian sistem agribisnis. Istilah agroindustri mengacu pada kegiatan

mengolah bahan baku hasil on farm menjadi bahan setengah jadi (*intermediet product*) atau bahan jadi (*finished product*). Kegiatan agroindustri dapat mempunyai peranan penting baik dalam pembangunan pertanian maupun pembangunan ekonomi. Dalam pembangunan pertanian, agroindustri berperan dalam diversifikasi produk hasil pertanian. Sedangkan dalam pembangunan ekonomi, agroindustri berperan dalam pemerataan pendapatan, penyerapan tenaga kerja, dan penyumbang devisa negara (Wulandari, 2006) dalam (Septianuri, 2011).

Honje (*Erlingera hemispaerica*) merupakan salah satu hasil pertanian yang dapat menjadi mata pencaharian. Karena tumbuhan honje merupakan tumbuhan yang termasuk dalam famili *Zingiberaceae*. (Sukandar dkk, 2010). honje (*Erlingera hemispaerica*) merupakan tumbuhan rempah-rempah dari famili jahe-jahean

yang bunganya memiliki aroma yang khas. Pemanfaatan buah honje sebagai buah yang dapat dimakan masih kurang karena teksturnya yang keras dan rasanya yang asam. honje termasuk tumbuhan yang dapat dimanfaatkan mulai dari rimpang hingga buahnya. tradisional, bunga dan buah honje dapat digunakan sebagai bumbu makanan, dan daun honje juga dapat digunakan sebagai asinan sayur dalam masakan. Sedangkan batang honje dapat digunakan dalam berbagai masakan yang mengandung bahan dasar daging (Naufalin, 2005). umumnya masyarakat menggunakan honje sebagai penyedap olahan makanan. Namun khusus di Kota Tasikmalaya, Honje (*Erlingera hemispaerica*) justru dijadikan sebagai minuman olahan dengan banyak khasiat dan manfaat. Selain itu, buah honje memiliki keunggulan sebagai sumber antioksidan yang berpengaruh terhadap kesehatan tubuh dan melawan radikal bebas untuk mencegah reaksi oksidatif penyebab penyakit degeneratif.

Pemanfaatan honje sebagai buah untuk konsumsi masih sangat sedikit sehingga diolah menjadi pangan fungsional yaitu sirup yang diharapkan dapat meningkatkan konsumsi honje masyarakat dan memperpanjang umur simpan honje (Hikmah, 2022). UMKM Rengganis menghadapi kendala dalam penyediaan

bahan baku produksi, kekurangan bahan baku timbul karena tanaman honje sulit tumbuh dan dibudidayakan. dalam hal ini tidak ada petani yang membudidayakan secara khusus sehingga menyebabkan kekurangan bahan baku dan meningkatkan harga jual buah honje. Kelangkaan bahan baku buah honje berdampak signifikan terhadap produksi dan rantai pasok sirup honje. Sejak awal berdirinya, UMKM Rengganis tidak mengetahui aliran rantai pasok dan kinerja rantai pasok untuk produk sirup yang mereka produksi.

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui aliran rantai pasok sirup honje pada UMKM Rengganis di Kelurahan Mulyasari Kecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya.
2. Mengetahui kinerja rantai pasok sirup honje pada UMKM Rengganis di Kelurahan Mulyasari Kecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di UMKM Rengganis di Kelurahan Mulyasari Kecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya, menggunakan metode penelitian studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi:

1. Data primer dilakukan menggunakan

metode interviewe/ wawancara langsung terhadap responden dan terstruktur.

2. Data sekunder dilakukan melalui studi Pustaka dan pencarian ke dinas/ instansi terkait, seperti ke disperindagkop dan UMKM Kota Tasikmalaya, Badan Pusat Statistik Kota Tasikmalaya, dan ke Kantor Kulurahan Mulyasari.

Penentuan sampel pertama sebagai bagian dari analisis rantai pasok sirup honje (produsen) ditentukan dengan menggunakan metode *purposive sampling*, sedangkan sampel lembaga distribusi ditentukan dengan *metode snowball sampling* dimana sampel diperoleh berdasarkan informasi dari responden sebelumnya dengan menelusuri aliran rantai pasokan sirup honje dari produsen sampai ke konsumen akhir. Pada penelitian ini jumlah sampel adalah 7 orang yang terdiri dari 3 orang pengepul honje, 1 orang produsen sirup honje dan 3 orang pengecer.

Data yang diperoleh dari data sekunder dan data primer dianalisis sebagai berikut:

1. Aliran rantai pasok sirup honje dianalisis dengan pendekatan deskriptif, melalui pengumpulan data dan informasi dari *key informan* (informasi kunci) yaitu produsen sirup honje.
2. Kinerja rantai pasok dianalisis menggunakan metode analisis

kuantitatif dengan melihat margin pemasaran, melalui rumus sebagai berikut :

$$Mm = Pe - Pf$$

Dimana :

Mm = Margin pemasaran ditingkat produsen

Pe = Harga produk ditingkat lembaga pemasaran (Rp/ Botol)

Pf = Harga produk ditingkat produsen (Rp/ Botol)

3. Karena dalam margin pemasaran terdapat dua komponen yaitu komponen biaya dan keuntungan maka:

$$Mm = \pi + TC$$

$$\pi = Mm - TC$$

Dimana :

Mm = Margin pemasaran ditingkat produsen

π = Keuntungan ditingkat lembaga pemasaran

TC = *Total Cost* (Total biaya pemasaran ditingkat lembaga pemasaran)

4. Bagian harga yang diterima produsen (*Producer's share*) menggunakan rumus (Angipora, 2002).

$$PS = \frac{Pf}{Pe} \times 100\%$$

Dimana :

PS = Bagian harga yang diterima produsen (Rp/ Botol)

Pf = Harga ditingkat Produsen (Rp/

Botol)
Pe = Harga ditingkat lembaga pemasaran.

penyaluran sirup honje hingga ke konsumen. Struktur hubungan rantai pasok pada saluran I terdiri dari dua pelaku yaitu produsen dan konsumen, pada saluran II terdiri dari tiga pelaku yaitu produsen, pengecer, dan konsumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas Responden

Hubungan rantai pasok sirup honje di Kelurahan Mulyasari dianalisis dari identitas pelaku rantai pasok sekaligus peranan di dalam rantai pasok. Dalam hal ini, yang termasuk pelaku rantai pasok adalah lembaga yang ikut terlibat dalam

1) Umur Responden

Umur merupakan indikator untuk mengukur produktif atau tidaknya seseorang serta dapat mempengaruhi sikap dan cara berpikir. Tabel keadaan responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Identitas Responden Berdasarkan Usia

Uraian	Pemasok	Produsen	Pedagang Pengecer
Umur	Jumlah (orang)	Jumlah (orang)	Jumlah (orang)
25 – 45			1
46 – 55	1		1
55 – 65	2	2	1
Jumlah	3	1	3

Sumber: hasil wawancara 2023

Tabel 1 menunjukkan bahwa semua usia responden berada pada usia produktif yaitu usia 15 sampai 64 tahun. Hal tersebut sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Anjayani dan Haryanto (2009), yang menyatakan bahwa penduduk usia produktif yaitu penduduk yang berusia 15 sampai 64.

(2022), tingkat pendidikan sangat berpengaruh untuk mendapatkan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas, karena karna pendidikan sangat mempengaruhi cara berfikir seseorang. Untuk mengetahui tingkat pendidikan responden bisa dilihat pada tabel 2.

2) Tingkat Pendidikan Responden

Semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin luas wawasan yang dimiliki, hal ini sejalan dengan pendapat Annisa

Tabel 2. Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Pemasok	Produsen	Pengecer	Jumlah (Orang)
----	------------	---------	----------	----------	----------------

1	SD/ Sederajat	1		1	2
2	SMP/ Sederajat	2			2
3	SMA/ Sederajat		1	1	2
4	S1			1	1
Jumlah					7

Sumber: hasil wawancara 2023

Tabel 2 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden yaitu lulusan SMA sebanyak 2 orang dan lulusan SMP sebanyak 2 orang, dengan demikian secara keseluruhan responden sudah memenuhi wajib belajar 12 tahun.

3) Pengalaman Usaha

Semakin lama seseorang menjalankan pekerjaannya, maka akan semakin terampil. Keterampilan yang tinggi tentu berpengaruh positif terhadap kinerjanya, seperti durasi yang diperlukan untuk menuntaskan pekerjaannya menjadi semakin cepat dan kualitas hasil pekerjaan juga akan semakin baik (Sulaeman, 2014).

Berdasarkan hasil wawancara pengalaman usaha responden pada lokasi penelitian sangat beragam yaitu 2 – 30 tahun, dengan pengalaman usaha tertinggi pada rentang 10–20 tahun. Pengalaman berusaha produsen adalah 6 tahun. Untuk retailer/pengecer dengan pengalaman usaha 10 tahun 1 orang dan 2 orang dengan pengalaman usaha 1-5 tahun. Pengalaman usaha pengepul honje adalah 15-30 tahun. Responden memiliki pengalaman yang cukup lama dalam industri tersebut.

4) Tanggungan Keluarga

Tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang masih ditanggung oleh kepala keluarga, anggota keluarga yang masih ditanggung pada umumnya yang belum berumah tangga, masih sekolah dan berpenghasilan sendiri.

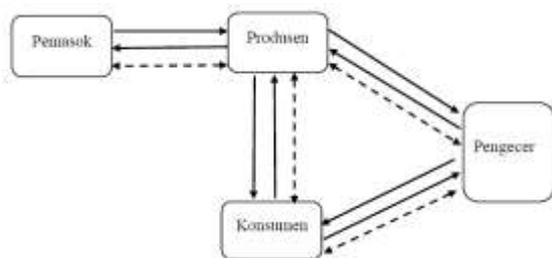
Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga responden rantai pasok sirup honje beragam berkisar dari 1- 5 jiwa. Produsen memiliki jumlah tanggungan keluarga sebanyak 3 jiwa, sedangkan pedagang pengecer memiliki jumlah tanggungan keluarga sebanyak 4 jiwa 1 orang, dan 1-2 jiwa sebanyak 2 orang. Untuk pengepul honje memiliki jumlah tanggungan keluarga sebanyak 1 jiwa 2 orang, dan 4 jiwa 1 orang. Berdasarkan hasil penelitian, bahwa Jumlah total tanggungan keluarga responden di tempat penelitian tergolong kecil. besar atau kecil Jumlah tanggungan dalam suatu rumah tangga akan mempengaruhi pola konsumsi rumah tangga (Tjiptoherijanto, 1996).

Analisis Rantai Pasokan

1) Struktur Rantai Pasokan

Struktur Rantai Pasokan Sirup Honje di Kelurahan Mulyasari dianalisis

berdasarkan anggota yang membentuk rantai pasokan dan menjelaskan peran masing-masing anggota rantai pasok. Struktur rantai pasok melibatkan anggota rantai pasok, setiap anggota rantai pasok melakukan fungsi fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran, fungsi distribusi fisik, dan fungsi perantara (Sudaryono,2016), seperti proses produksi, simpan, pemasaran, pengangkutan, dan informasi harga. Maka struktur rantai pasok sirup honje dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Struktur Rantai Pasokan Sirup Honje

Keterangan:

- ▶ = Aliran Barang
- ◀— = Aliran Finansial
- ◄--▶ = Aliran Informasi

Pada gambar 1, dapat diketahui tentang pola aliran rantai pasokan sirup honje di Kelurahan Mulyasari Kecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya terbagi menjadi tiga jenis pola aliran, yaitu aliran barang, aliran keuangan, dan aliran informasi. serta terdapat 3 mata rantai yang terlibat dalam mekanisme rantai pasok sirup honje di Kelurahan Mulyasari Kecamatan

Tamansari Kota Tasikmalaya yaitu pengepul honje, produsen, dan pengecer.

1. Pemasok

Pengepul honje adalah pelaku rantai pasokan yang melakukan kegiatan menjual buah honje, dimana bahan baku untuk membuat sirup honje didapatkan. Pengepul honje merupakan awal dari rantai pasokan sirup honje di Kelurahan Mulyasari.

2. Produsen

Produsen adalah pelaku rantai pasokan setelah pengepul honje. dimana bahanbaku yang didapatkan dari pengepul diolah menjadi produk sirup honje, setelah bahan baku menjadi cairan sirup, produsen melakukan pengemasan dengan kemasan botol yang berukuran 250 ml dan memberi label setelah dikemas dan diberi label, produk siap untuk dipasarkan dan dikirim ke penjual pengecer. Pengiriman dilakukan setiap satu minggu satu kali, tergantung dari persediaan produk sirup honje yang tersedia dipenjual pengecer. Kemampuan pengecer hanya mampu menampung 40 botol per minggunya.

3. Pengecer

Pengecer mempunyai perana mendistribusikan dan memasarkan produk yang dihasilkan produsen sirup honje kepada konsumen. Pengecer yang dimaksud adalah pedagang oleh oleh khas Kota Tasikmalaya dan *seller – seller* yang

biasa menjual sirup honje yang ada di Kelurahan Mulyasari. Sirup honje yang di distribusikan oleh produsen ke penjual pengecer dijual langsung kepada konsumen dengan harga yang sudah ditentukan pedagang pengecer, dengan mempertimbangkan harga beli dan keuntungan.

2) Mekanisme Pola Distribusi

Model distribusi rantai pasok sirup honje menggambarkan tiga komponen penting, yaitu arus barang, arus keuangan, dan arus informasi. Pemaparan ketiga komponen tersebut sangat penting untuk diketahui guna menganalisis seberapa lancar distribusi yang terjadi dalam rantai pasokan. Menurut Nembah (2011), pola distribusi menghilangkan kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari mereka yang membutuhkannya. Saluran distribusi memiliki banyak fungsi, antara lain membuat iklan, informasi, personalisasi, dan negosiasi.

1. Aliran Barang

Produk yang didistribusikan perminggunya dalam rantai pasokan adalah sirup honje dengan kualitas baik. Proses distribusinya diawali dari kegiatan pendistribusian bahan baku dari pemasok ke produsen pengolahan sirup honje yang kemudian diolah dan dikemas

menggunakan botol ukuran 250 ml serta diberi label. Rata-rata sirup honje yang terjual adalah 5 botol/ hari.

2. Aliran Keuangan

Pembayaran sirup honje dilakukan dari pengecer ke produsen dilakukan dengan sistem tunda sampai produk terjual. pengecer hanya akan membayar ke produsen sesuai dengan jumlah produk yang terjual. Pembayaran dari konsumen ke pengecer dilakukan secara tunai pada saat pembelian. Aliran uang yang didapat dari konsumen ke pengecer dan ke produsen dapat dikatakan lancar.

3. Aliran Informasi

Aliran distribusi informasi merupakan komponen yang sangat penting guna mencapai tujuan dari anggota rantai pasokan. Distribusi informasi diantara anggota rantai pasokan akan menciptakan hubungan yang baik, transparansi dan akan meningkatkan kepercayaan serta komitmen dalam menjalankan hubungan kerjasama. Aliran informasi rantai pasokan sirup honje meliputi bagaimana perilaku dan preferensi konsumen, serta kualitas yang diinginkan konsumen.

Informasi pasar yang diperoleh produsen dari pengecer yaitu informasi tentang permintaan perubahan terhadap kualitas produk. Penyampaian informasi dilakukanketika melakukan pengiriman ke

pengecer. Informasi pasar sangat penting terutama dari konsumen akhir yang menyangkut tentang standar kualitas pengemasan dan dan ketahanan produk. Aliran Informasi dalam rantai pasokan sirup honje dapat dikategorikan lancar, dengan informasi yang bersipat vertikal.

3) Manajemen Rantai Pasokan

Struktur manajemen rantai pasokan menggambarkan aspek operasional manajemen anggota rantai pasokan diberbagai tingkatan. Tindakan ini menjelaskan langkah-langkah yang diambil setiap anggota rantai pasokan pada tingkatan anggota rantai pasok seperti koordinasi, kolaborasi, evaluasi, dan strategi (Ramdhani, 2020).

Hasil penelitian rantai pasok sirup honje di Kelurahan Mulyasari Kecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya hampir sepenuhnya menggunakan manajemen rantai pasok yang baik. Produsen selalu mengorganisir produk dan secara kontinu mengirim produk ke pengecer. Produsen juga melakukan perencanaan dan evaluasi dalam setiap periode pengiriman produk. Harga sirup honje per botol yang dijual dari produsen ke konsumen dan dari produsen ke pengecer sama yaitu 7000/ botol, sedangkan harga jual sirup honje dari pengecer ke konsumen adalah sebesar Rp. 10.000/ botol.

Perhitungan nilai *Produce's Share* saluran pemasaran sirup honje.

Saluran 1

$$\text{Producer's Share saluran 1} = \frac{Pf}{Pe} \times 100\%$$

$$\text{Producer's Share saluran 1} = \frac{7.000}{7.000} \times 100\%$$

$$\text{Producer's Share saluran 1} = 100\%$$

Saluran 2

$$\text{Producer's Share saluran 2} = \frac{Pf}{Pe} \times 100\%$$

$$\text{Producer's Share saluran 2} = \frac{7.000}{10.000} \times 100\%$$

$$\text{Producer's Share saluran 2} = 70\%$$

Hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa nilai *Producer's Share* saluran pemasaran I adalah 100 persen, artinya besarnya bagian harga yang diterimaprodusen hanya sebesar 100 persen dari jumlah yang dibayarkan konsumen. Sedangkan pada saluran pemasaran II nilai *Producer's Sharenya* adalah 70 persen, artinya besarnya bagian harga yang diterima produsen dari jumlah yang dibayarkan konsumen hanya 70 persen. Menurut yanita dan wahyuni (2021) jika persentase *Ps (Produsen Share)* $\geq 50\%$ maka pemasaran tergolong efisien. Bagian harga yang diterima produsen (*producer's share*) sebesar 70% dan 100% sehigga rantai pasokan sirup honje di Kelurahan Mulyasari Kecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya dikategorikan efisien.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme pola distribusi rantai pasok sirup honje pada UMKM Rengganis terdapat satu mata rantai pasokan sirup honje yang melibatkan pengepul honje, produsen, pengecer, dan konsumen. Aliran produk yang mengalir dari produsensirup honje ke konsumen, aliran keuangan yang mengalir dari konsumen sampai ke produsen sirup honje, dan aliran informasi yang mengalir baik dari produsensirup honje ke konsumen atau sebaliknya.
2. Kinerja rantai pasok sirup honje pada UMKM Rengganis di Kelurahan Mulyasari Kecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya bisa dikategorikan efisien, karna berdasarkan nilai bagian yang diterima produsen atau *Producer' Share* >50%.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diberikan saran yaitu:

1. Kerjasama distribusi barang oleh produsen harus lebih ditingkatkan untuk mencari peluang dalam memperluas pasar sirup honje.
2. Produsen harus melakukan peningkatan kapasitas produksi dan kualitas sirup

honje agar mempunyai posisi tawar yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjayani dan Hayanto 2009. *Geografi Jel Human Alam semesta Bandung Cipta Raya*.
- Hikmah, A. S., Devi, M., & Soekopitojo, S. (2022). *Analisis kadar antioksidan pada sirup honje (etlingera hemisphaerica) sebagai produk pangan fungsional dengan lama blanching yang berbeda*. Jurnal Farmasetis, 11(1), 23-28.
- Naufalin, R., B. S. L. Jenie, F. Kusnandar, M. Sudarwanto, dan H. Rukmini. 2005. *Aktivitas antibakteri ekstrak bunga kecombrang terhadap bakteripathogen danperusak pangan*. Jurnal Teknologi dan Industri Pangan 16(2): 119-125.
- Nembah, F. Ginting, Hartimbul. 2011, *Manajemen pemasaran*. Yrama Widya, Bandung.
- Rahim, A, dan Hastuti, D.R.D. 2007. *Ekonomika Pertanian (Pengantar Teori dan Kasus)*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Ramdhani, A. R. 2020. *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi konsumen pada go-pay di kota medan*.
- Saptianuri, Rinda. 2011. *Analisis Usaha Agroindustri Keripik Ketela Ungu Di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar*.
- Soekartawi. 2002. *Pengantar Agroindustri*. Raja Grafindo. Jakarta.
- Sudaryono, 2016. *Manajemen pemasaran*. Andi offset, yogyakarta.
- Sukandar D., Radiastuti N., Jayanegara I. dan Hudaya A. 2010. *Karakterisasi Senyawa Aktif Antibakteri Ekstrak Air Bunga Kecombrang (Etlingera elatior) Sebagai Bahan Pangan Fungsional*. Valensi, 1: 333-339.

Sulaeman, A. 2014. *Pengaruh upah dan pengalaman kerja terhadap produktivitas karyawan kerajinan ukiran kabupaten subang.*

Tjiptoherijanto, P. 1996. *Sumber Daya Manusia dalam Pembangunan Nasional.* Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas

Indonesia.

Yanita M dan wahyuni I 2021, *Kinerja Dan Efisiensi Rantai Pasok (Supply Chain)Nanas Di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi.*