

**PEMASARAN PRODUK OLAHAN JAHE MERAH  
(*Zingiber officinale* var. *Rubrum*) STUDI KASUS DI UD BERKAT  
SEJAHTERA KELURAHAN SUNGAI BESAR BANJARBARU**

Devi Ariasandi Puteri<sup>1</sup> , Ana Zuraida<sup>2</sup> , Inda Ilma Ifada<sup>3</sup>

Fakultas Pertanian Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin  
Jl. Trans Kalimantan, Handil Bakti, Kecamatan Alalak, Kabupaten Barito Kuala  
E-mail : [deviariasandiputeri24@gmail.com](mailto:deviariasandiputeri24@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk Mengetahui saluran pemasaran produk olahan jahe merah, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran dan mengidentifikasi masalah yang dihadapi dalam pemasaran produk olahan jahe merah (*Zingiber officinale* var. *Rubrum*) studi kasus di UD. Berkat Sejahtera Kelurahan Sungai Besar Banjarbaru.

Waktu penelitian dimulai dari bulan Juni 2022 sampai selesai. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus bertempat di UD. Berkat Sejahtera Banjarbaru, Penarikan Sampel untuk penentu lembaga pemasaran dan konsumen akhir menggunakan metode *snowball*. Responden dalam penelitian berjumlah 1 orang produsen, 10 orang pengecer, dan 5 orang konsumen akhir. Hasil dari penelitian ini ditemukan dua pola saluran pemasaran serbuk jahe merah dan sirup jahe merah pada usaha UD. Berkat Sejahtera. Saluran pemasaran 1: Produsen – Konsumen Akhir dan saluran pemasaran 2: Produsen – Pengecer – Konsumen Akhir. Saluran pemasaran 1 memiliki total biaya pemasaran serbuk jahe merah sebesar Rp.208,-/toples dan sirup jahe merah Rp.208,-/botol, sedangkan total biaya pemasaran pada saluran II yaitu serbuk jahe merah Rp.2.167,-/toples dan total biaya sirup jahe merah Rp.2.085,-/botol. Margin total pada saluran I Rp.0,-/botol (tidak memiliki margin) baik itu serbuk jahe merah maupun sirup jahe merah dan pada total margin saluran II serbuk jahe Rp.4.600,-/toples sedangkan sirup jahe total margin Rp. 3.700,-/botol. Keuntungan yang didapat pada Lembaga pemasaran pengecer di saluran II pada produk serbuk jahe merah Rp. 4.078,-/botol sedangkan keuntungan sirup jahe merah Rp. 3.103,-/botol. Permasalahan yang dihadapi produsen yaitu kurangnya informasi pemasaran di media sosial.

**Kata Kunci:** Saluran pemasaran, Olahan Jahe Merah, Produsen, Konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andriany, anita. 2008. *Analisis Pendapatan Usaha Minuman Tradisional Betawi Sari Jahe (Bir Pletok)*. Skripsi : Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Sains Dan Teknologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta)
- Arbi M., Thirtawati, Yulian Junaidi. 2018. Analisis Saluran Pemasaran dan Tingkat Efisiensi Pemasaran Beras Semi Organik Di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuasin. *Jsep* Vol 11 No. 1 Maret 2018.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2015. *Statistik Jahe Indonesia 2005-2014*. Jakarta (ID):Bada Pusat Statistik.
- Dewiayu. 2012. Pengertian Marjin. <http://dewiayudewiayu.blogspot.com/2012/02/pengertian-marjin-pemasaran.html>.
- Khoirul Ramadhani. 2021. Saluran Pemasaran seledri (*Apium graveolens L.*) di Sukamara Kampung Sayur Mbaroh Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru.
- Mulyadi, 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi kelima. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Nurlaila, S. 2009. Analisis Margin Pemasaran Ubi Kayu (*Manihot Utilissima*) (Studi Kasus Di Kecamatan Slogohimo Kabupaten Wonogiri). Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Setyaningrum, H.D dan C. Saparinto. 2016. *Jahe*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Setyawan, Budi. 2015. *Peluang Usaha Budidaya Jahe*. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Sofanudin A. dan Eko Wahyu Budiman. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens. L*) (Studi Kasus di Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar). *Jurnal Viabel Pertanian* Vol. 11 No. 1 Mei 2017.
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Agribisnis*. Malang:Universitas Muhammadiyah Malang.