



POLA DISTRIBUSI PEMASARAN GULA MERAH DI KABUPATEN ENREKANG (Studi Kasus Penrajang Gula Merah Desa Batu Mila Kec.Maiwa)

Suradi¹, Hakim²Zulkifli³

*^{1,2,3}Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Islam Makassar
Jl. Perintis Kemerdekaan km.9 No. 29 Makassar, Indonesia 90245
Email: suradi.dpk@uim-makassar.ac.id , zulkiflipilly@gmail.com*

ABSTRAK

Gula merah merupakan salah satu produk sektor agroindustri dengan potensi pasar yang cukup baik, sehingga Perlu untuk dikembangkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) Jenis saluran Distribusi yang digunakan pada sistem pemasaran gula merah di Desa Batu Mila Kecamatan Maiwa; 2) Mengetahui Margin, Biaya serta Keuntungan Pemasaran pada sistem pemasaran gula merah di Desa Batu Mila; 3) Mengetahui Efisiensi pemasaran pada berbagai jenis saluran Distribusi pemasaran gula merah di Besa Batu Mila Kecamatan Maiwa. Pengumpulan data dilakukan melalui survei wawancara dan kuesioner dengan reponden penelitian. Data diolah dengan menggunakan rumus margin dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian menunjukan (1) Saluran distribusi pada sitem pemasaran gula merah di Desa Batu Mila Kecamatan Maiwa Kabupaten Enrekang terdapat empat saluran, saluran pertama melibatkan pedagang pengecer sebagai pedagang perantara di dalamnya, saluran kedua terdapat pedagang pengumpul dan pedagang pengecer sebagai pedangan perantara, saluran ketiga juga melibatkan dua pedagang perantara yaitu pedagang besar serta pedagang pengecer sebelum sampai ke konsumnen, serta saluran terakhir tidak terdapat pedagang perantara hanya melibatkan pengrajin dengan konsumen. (2) biaya pemasaran setiap lembaga pemasaran pada empat jenis sistem distribusi gula merah berbeda.

Kata kunci: Pola Distribusi,Pemasaran,Gula Merah

ABSTRACT

Brown sugar is a product of the agro-industrial sector with a fairly good market potential, so it needs to be developed. This study aims to determine: 1) The type of distribution channel used in the brown sugar marketing system in Batu Mila Village, Maiwa District; 2) Knowing the Margin, Costs and Marketing Profits in the brown sugar marketing system in Batu Mila Village; 3) Knowing marketing efficiency in various types of distribution channels of brown sugar marketing in Besa Batu Mila, Maiwa District. Data collection was carried out through interview surveys and questionnaires with research respondents. The data is processed using the formula for margin and marketing efficiency. The results of the study point to (1) The distribution channels in the brown sugar marketing system in Batu Mila Village, Maiwa District, Enrekang Regency, there are four channels, the first channel involves retailers as intermediary traders in it, the second channel contains collectors and retailers as intermediary traders, the third channel It also involves two intermediary traders, namely wholesalers and retailers, before reaching consumers, and the last channel is that there are no intermediary traders, only involving craftsmen and consumers. (2) marketing costs for each marketing agency in four different types of brown sugar distribution systems.

Keywords: Distribution Pattern, Marketing, Brown Sugar



PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya zaman, teknologi komunikasi berkembang begitu pesat dengan banyak bermunculnya berbagai situs *website* yang dapat membantu meningkatkan pemasaran suatu usaha. Sekarang berbagai kalangan bisa mengaksesnya dan caranya pun tidak sulit. Tak heran masyarakat lebih tertarik dengan perkembangan *website* ini karena merasa tidak perlu repot untuk bepergian, hanya melalui computer dan smartpone situs *website* dapat di akses dengan mudah dimana saja. (Vembria Rose Handayani1 2019)

Usaha kecil dan menengah (UKM), yang sekarang lebih dikenal dengan usaha mikro kecil dan menengah (umkm) memengankan perang penting dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia. Selain memberikan lapangan pekerjaan baru, UKM mampu mendorong pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter 1997 di mana perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. (LINA 2018)

Gula merah sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia sebagai salah satu pemanis makanan dan minum yang bisa menjadi substitusi gula pasir. Produk gula merah ini adalah gula merah cetak dan gula merah pasir/uarai. Gula merah tebu selama ini menjadi sumber mata pencaharian penting bagi para pengrajin/Pengusaha UMKM di sentra-sentra produksinya. (Yudhi Anggoro 1992)

Dalam pengembangannya industri gula merah tebu dipengaruhi beberapa faktor baik internal maupun eksternal. Faktor - faktor tersebut memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan dan peningkatan usaha yang telah dilakukan sehingga perlu untuk diketahui agar dapat lebih memanfaatkan peluang yang ada. Selain itu perlu juga dilakukan kajian untuk mengetahui sejauh mana industri telah dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen. Faktor - faktor tersebut secara langsung maupun tidak langsung akan berpengaruh pada kualitas, kuantitas, maupun kontinuitas produksi gula merah tebu (GMT). Menurut Fitriana *et al* (2012) beberapa kendala utama dalam pengembangan

usaha dalam bidang agroindustri yaitu kemampuan teknologi, kualitas sumber daya manusia (SDM), belum tercapainya iklim yang kondusif dan infrastruktur pendukung pengembangan agroindustri yang masih terbatas, serta pemasaran dan distribusi yang belum berkembang. (Yani Subaktilah 2018)

Aren adalah salah satu keluarga palma yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan dapat tumbuh subur di daerah tropis termasuk Indonesia. Tanaman aren bisa tumbuh pada segala macam kondisi tanah, baik tanah berlempung, berkapur maupun berpasir. Namun, pohon aren tidak tahan pada tanah yang kadar asamnya terlalu tinggi. Di Indonesia, tanaman aren dapat tumbuh dan berproduksi secara optimal pada tanah yang memiliki ketinggian di atas 1200 meter di atas permukaan laut. (MELIANA 2019)

Nira Tebu merupakan campuran dari beberapa komponen. Komposisi nira tebu tidak akan selalu sama, tergantung pada jenis tebu, kondisi geografis, tingkat kematangan serta cara penanganan sebelum penebangan dan pengakuan dan pengangkutan. Sebagian besar gula merah warnanya coklat sampai kehitaman serta mudah lembek. Hal ini mungkin akibat terjadinya kegosongan selama proses pengolahan, disamping nira yang kurang baik. Pembentukan warna gula merah dipengaruhi oleh dua factor, yaitu kondisi bahan baku (nira) dan proses pembuatannya. (Utami *et al*. 2008)

Distribusi dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat dibutuhkan) (Tjiptono, 2008:185). Distribusi adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Mereka adalah perangkat jalur yang diikuti produk atau jasa setelah produksi, yang



berkulminasi pada pembeli dan penggunaan oleh pemakai akhir.(Jilly Bernadette Mandey 2013)

METODE PENELITIAN

Data yang diperoleh selama penelitian dianalisa secara deskriptif, ditabulasi, dan dianalisa secara kuantitatif dengan menggunakan rumus pemasaran yang meliputi margin pemasran, biaya pemasran dan besarnya keuntungan serta dngan menggunakan rumus efisiensi pemasaran :

Rumus Margin Pemasran

Besarnya margin pemasran yang diperoleh dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$M = Hp - Hb \dots\dots\dots (1)$$

Dimana :

M = Margin Pemasran

Hp = Harga penjualan

Hb = Harga pembelian

Tahapan penelitian dimana data penelitian yang di perlukan dalam penyusunan laporan tugas akhir di peroleh melalui beberapa cara yaitu penelitian dimulai dengan studi pustaka dengan mengumpulkan data dan mempelajari literatur dari berbagai sumber, tahapan selanjutnya yaitu perancangan perangkat keras (Hardware) dan perangkat lunak (Software), dan tahapan pengujian untuk menguji keseluruhan sistem yang telah dibuat.

Alat, Bahan dan Metode :

Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah laptop di gunakan untuk megolah data yang di peroleh dari Penrajing Gula Merah Desa Batu Mila Kec.Maiwa untuk penelitian sedangkan bahan yang digunakan sebagai penunjang penulisan berupa data sekunder dan primer Penrajing Gula Merah Desa Batu Mila Kec.Maiwa

HASIL DAN PEMBAHASAN:

1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam hal ini Pengrajin Gula merah, pedagang pengumpul, pedagang besar serta pedagang pengecer dalam

penelitian ini meliputi usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga dan pengalaman responden dalam menjalankan usahanya.

Usia Responden

Kemampuan fisik bagi seseorang sangat mempengaruhi cara berfikir dalam melaksanakan hasil kerja usahanya.kemampuan fisik seseorang sangat dipengaruhi oleh tingkat umur. Data tentang keadaan umur Responden yang berada di lokasi penelitian akan disajikan pada tabel berikut.

Tabel 6. Umur responden Pengrajin Gula Merah di desa Batu Mila Kecamatan Maiwa.

Umur (tahun)	Jumlah Pengrajin Gula Merah	Porsentase (%)
20 - 29	3	20
30 - 39	2	15,4
40- 49	7	46,66
50 - 59	3	30
Jumlah	15	100

Sumber :Data Primer setelah diolah, 2020

Berdasarkan data pada tabel 6 diperoleh gambaran bahwa Pengrajin gula merah pada kelompok umur 40-49 paling banyak yaitu 7 orang atau 46,66% . Hal ini dikarenakan kurangnya minat masyarakat yang berusia muda untuk bekerja sebagai pengrajin gula merah, bekerja sebagai pengrajin gula merah harus memiliki keterampilan serta pengalaman yang cukup dalam membuat atau memproduksi gula merah selain itu kemampuan fisik sangat berpengaruh bagi pengrajin dalam meningkatkan produksi gula merah, sebagian besar pengrajin merupakan masyarakat yang sebelumnya merupakan pengangguran sehingga mereka memutuskan untuk bekerja sebagai pengrajin.



Tabel 7. Umur responden Tingkat Pedagang Pengumpul di Desa Batu Mila Kecamatan Maiwa

Umur (tahun)	Jumlah Pedagang Pengumpul	Posentase (%)
40-49	1	50
50-59	1	50
Jumlah	6	100

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2020

Dari **tabel 7** diatas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar Pedagang pengumpul yang ada di Desa Batu Mila berada pada kelompok umur 50-59 tahun. Dikarenakan kurangnya masyarakat di desa batu mila yang berniat untut bekerja sebagai pedagang pengumpul, sementara itu pedagang pengumpul yang ada di Desa Batu Mila umumnya berumur diatas 50 tahun Hal ini disebabkan karena bekerja sebagai pedagang pengumpul merupakan pekerjaan yang telah lama mereka tekuni serta mereka sulit untuk mencari lapangan pekerjaan yang lain disebabkan sempitnya peluang kerja, bekerja sebagai pedagang pengumpul juga tidak terlalu membutuhkan modal yang besar dibanding dengan pekerjaan yang lain meskipun dengan keuntungan yang rendah. Pedagang pengumpul termasuk yang melakukan tawar menawar baik itu kepada pengrajin gula merah maupun kepada pedagang pengecer.

Tabel 8 Umur responden tingkat Pedagang besar di Desa Batu Mila Kecamatan Maiwa

Umur (tahun)	Jumlah Pedagang Besar	Posentase (%)
30-39	1	50
40-49	-	-
50-59	1	50
Jumlah	2	100

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2020

Dari tabel 8 dapat dilihat bahwa terdapat 1 orang atau 50% pedagang besar yang berada pada kelompok umur 30-39 tahun serta satu 1 atau 50% pedagang besar lainnya berada pada kelompok umur 50-59 tahun.

Umur sangat berpengaruh terhadap kemampuan fisik reponden dalam menjalankan pekerjaanya. Pedagang besar yang ada di Desa Batu mila sangat terbatas dimana hanya ada dua pedagang besar. Hal ini terjadi karena untuk memulai usaha sebagai pedagang besar harus memiliki modal yang besar serta pengalaman yang cukup. Modal digunakan untuk biaya operasional sedangkan pengalaman digunakan untuk meliahat serta mengantisipasi perubahan harga serta cara menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan.

Tabel 9 Umur responden tingkat Pedagang Pengecer di Desa Batu Mila Kecamatan Maiwa

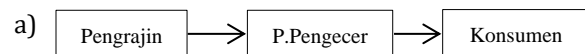
Umur (tahun)	Jumlah Pedagang Pengecer	Posentase (%)
40-49	2	50
50-59	2	50
Jumlah	4	100

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2020

Pada **Tabel 9** diatas menunjukkan bahwa pedagang pengecer yang berumur diantara 40-49 tahun berjumlah 2 orang atau 50% begitupun juga pada kelompok umur 50-59 tahun juga terdapat 2 orang atau 50%. Responden yang berumur lebu muda tentu mempunyai kemampuan fisik yang lebih kuat dibanding dengan usia yang lebih tua sedangkan dari aspek pengalaman biasanya umur yang lebih tua akan lebih berpengalaman dibanding dengan usia yang lebih muda, baik dalam berfikir maupun dalam bertindak terutama dalam pengambilan keputusan yang tepat.

Pola Distribusi Pemasaran Gula Merah

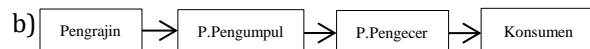
Pemasaran Gula merah di Desa Batu Mila Kecamatan Maiwa Kabupaten Enrekang melalui beberapa saluran distribusi, dimana Pola distribusi serta pelaku pemasaran yang terlibat di dalamnya dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1. Pola distribusi 1
Sumber : Data Penelitian



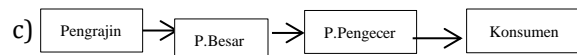
Pada saluran ini Pengrajin gula merah menjual produknya langsung ke pedagang pengcer dengan pertimbangan bahwa harga yang diterima pengrajin dari pedagang pengcer di pasar tradisional Rappang lebih besar dari yang diterima ketika menjual produk gula merah ke tingkat pedagang pengumpul maupun pedagang besar. Dimana pedagang pengcer berada di pasar tradisional Rappang, selanjutnya dipasarkan ke konsumen akhir.



Gambar 2. Pola distribusi 2

Sumber : Data Penelitian

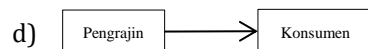
Pada saluran ini pengrajin gula merah menjual produknya ke pedagang pengumpul selanjutnya pedagang pengumpul menjual gula merah ke pedagang Pengecer yang berada di pasar tradisional Rappang yang selanjutnya di pasarkan hingga sampai ke tangan konsumen. Pada saluran distribusi ini menggunakan dua pedagang perantara sebelum produk gula merah sampai ke konsumen.



Gambar 3. Pola distribusi 3

Sumber : Data Penelitian

Pada saluran distribusi pemasaran ini terdapat dua pedagang perantara yang dilalui oleh produk gula merah dari pengrajin gula merah sebelum sampai di tangan konsumen akhir. Biasanya harga yang dibayarkan pedagang besar kepada pengrajin sedikit lebih besar dari harga yang dibayarkan oleh pedagang pengumpul.



Gambar 4. Pola distribusi 4

Sumber: Data Penelitian

Saluran distribusi ini merupakan saluran yang terpendek dan paling efisien yang dilalui oleh produk gula merah. Saluran distribusi ini tidak melalui pedagang perantara, karena pada saluran

distribusi ini Pengrajin gula merah akan langsung memasarkan produknya ke konsumen atau konsumen yang akan langsung mendatangi rumah pengrajin untuk membeli gula merah dengan harga yang murah dari ke tiga pedagang perantara.

Pada setiap proses pemasaran suatu barang terdapat Biaya pemasaran yang harus dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran yang terlibat di dalamnya. biaya pemasaran meliputi biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang sampai produk tersebut diubah kembali dalam bentuk tunai. Dengan demikian, dalam arti luas biaya pemasaran tidak hanya meliputi biaya penjualan saja tetapi termasuk didalamnya biaya advertensi, biaya pergudangan, biaya pembungkusan dan pengiriman, biaya kredit dan penagihan, dan biaya akuntansi pemasaran. Biaya pemasaran yang harus dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran yang terlibat berbeda-beda tergantung dari banyaknya jenis biaya yang harus dikeluarkan. Hasil wawancara dengan penjual gula merah kelapa dan aren di pasar menunjukkan bahwa gula merah umumnya dipasok dari beberapa daerah. Gula merah aren banyak didatangkan dari daerah-daerah tertentu. Desa Batu Mila merupakan daerah yang cocok ditanami tanaman aren dengan ketinggian ± 700 meter diatas permukaan laut, hal ini sesuai karena arendapat tumbuh baik pada ketinggian 500-1.200 m di atas permukaan laut, karena pada kisaran ketinggian tersebut lahan tidak kekurangan air tanah dan tidak tergenang oleh banjir permukaan (Badan Penelitian dan Pengembangan Kehutanan dan Perkebunan, 1998.

Kendala lain dalam proses produksi gula kelapa adalah ketersediaan bahan bakar. Buruh penyadap kelapa umumnya petani kecil, sehingga kegiatan dalam usahanya ia akan melakukan upaya pemini- muman biaya. Seperti terlihat dalam kasus yang dijumpai di Ciami.s, untuk memasak gula kelapa pe- tani mencari bahan bakar dari hutan sekitarnya. Untuk memenuhi ketersediaan bahan bakar terse- but disarankan untuk dikembangkan tungku hemat



energi dari dedak, sabut atau tempurung kelapa dan atau kemungkinan penampungan dan pemasakan nira secara kolektif, untuk itu perlu ditumbuhkan suatu kompleks industri pengolahan gula kelapa.(Muchjidin Rachmat 2016)

Metode pendekatan yang dilakukan secara *personal selling* juga mempunyai kelebihan antara lain operasinya lebih fleksibel karena penjual dapat mengamati reaksi pelanggan dan menyesuaikan pendekatannya, usaha yang sia-sia dapat diminimalkan, pelanggan yang berminat biasanya langsung membeli, dan penjual dapat membina hubungan secara jangka panjang dengan pelanggannya. Namun karena menggunakan armada penjual yang relatif kecil, maka metode ini biasanya lebih murah. Disamping itu, spesifikasi penjual yang diinginkan perusahaan mudah untuk dicari. Meskipun demikian, *personal selling* tetaplah penting dan biasanya dipakai untuk mendukung metode promosi lainnya. *Personal selling* juga dapat dilakukan oleh Pemerintah untuk mempromosikan gula merah tebu yang dihasilkan di daerah tersebut. Kualitas yang baik dari gula merah tebu yang dihasilkan di Kabupaten Jember merupakan salah satu cara promosi yang dapat dilakukan agar gula merah tebu dapat dikenal oleh masyarakat untuk dikonsumsi.

Promosi penjualan merupakan promosi berbagai macam instentif jangka pendek yang dimaksudkan untuk mendorong percobaan atau pembelian produk. KSU Barokah Jaya menggunakan promosi penjualan yaitu dengan mempromosikan produk gula merah tebu pada acara Jember Expo dan juga menggunakan distributor untuk mempromosikan produk gula merah tebu KSU Barokah Jaya ke luar kota.(Ade Setiawan 1981)

KESIMPULAN:

1. Terdapat 4 (empat) jenis pola saluran distribusi pada sistem pemasaran gula merah di Desa Batu Mila Kecamatan Maiwa Kabupaten Enrekang.
 - a). Pengrajin – Pengecer - Konsumen

Pada saluran ini Pengrajin gula merah menjual produknya langsung ke pedagang pengecer dengan pertimbangan bahwa harga yang diterima pengrajin dari pedagang pengecer di pasar tradisional Rappang lebih besar dari yang diterima ketika menjual produk gula merah ke tingkat pedagang pengumpul maupun pedagang besar. Dimana pedagang pengecer berada di pasar tradisional Rappang, selanjutnya dipasarkan ke konsumen akhir.

- b). Pengerajin – Pengumpul – Pengecer - Konsumen

Pada saluran ini pengrajin gula merah menjual produknya ke pedagang pengumpul selanjutnya pedagang pengumpul menjual gula merah ke pedagang Pengecer yang berada di pasar tradisonal Rappang yang selanjutnya di pasarakan hingga sampai ke tangan konsumen. Pada saluran distribusi ini menggunakan dua pedagang perantara sebelum produk gula merah sampai ke konsumen.

- c). Pengrajin – P.Besar – Pengecer - Konsumen

Pada saluran distribusi pemasaran ini terdapat dua pedagang perantara yang dilalui oleh produk gula merah dari pengrajin gula merah sebelum sampai di tangan konsumen akhir. Biasanya harga yang dibayarkan pedagang besar kepada pengrajin sedikit lebih besar dari harga yang dibayarkan oleh pedagang pengumpul.

- d). Pengrajin – Konsumen

Saluran distribusi ini merupakan saluran yang terpendek dan paling efisien yang dilalui oleh produk gula merah. Saluran distribusi ini tidak melalui pedagang perantara, karena pada saluran distribusi ini Pengrajin gula merah akan langsung memasarkan produknya ke konsumen atau konsumen yang akan langsung mendatangi rumah pengrajin untuk membeli gula merah dengan harga yang murah dari ke tiga pedagang perantara.

2. Margin pemasaran setiap lembaga pemasaran pada ke empat jenis sistem pemasaran gula merah berbeda, dimana untuk saluran distribusi pemasaran ke I



yakni dari Pengrajin – Pedagang pengecer – konsumen akhir sebesar Rp 5.500/Kg, sementara untuk saluran II sebesar Rp 7.500/Kg, saluran ke III dengan margin total sebesar 7.500/Kg, Adapun saluran ke IV dari pengrajin ke konsumen sebesar Rp 2.000/Kg. Dari ke empat pola distribusi pemasaran gula merah di Desa Batu Mila, saluran pemasaran ke IV merupakan yang paling Efisien dengan tingkat Efisiensi yaitu sebesar 10,0%.

UCAPAN TERIMA KASIH:

Terima kasih kepada kedua orang tua kami yang selalu memberikan dorongan serta dukungan secara moral maupun moril. Kemudian ucapan terima kasih juga kepada ketua jurusan Program Studi Industri, Kepala Desa Batu Mila Kec. Maiwa Kab. Enrekang, dosen pembimbing, dosen penguji.

DAFTAR PUSTAKA:

- Ade Setiawan. 1981. 53 Journal of Chemical Information and Modeling *STRATEGI PEMASARAN GULA MERAH TEBU DI KSU BAROKAH JAYA KABUPATEN JEMBER*.
- Jilly Bernadette Mandey. 2013. "PROMOSI, DISTRIBUSI, HARGA PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK SURYA PROMILD." *PROMOSI, DISTRIBUSI, HARGA PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROKOK SURYA PROMILD* 1(4): 95-104.
- LINA, NUR. 2018. "Analisis Kelayakan Usaha Pengolahan Gula Merah Lontar (Borassus Flabellifer) Dari Petani Pengrajin." *ANALISIS KELAYAKAN USAHA PENGOLAHAN GULA MERAH LONTAR (BORASSUS FLABELLIFER) DARI PETANI PENGRAJIN*.
- MELIANA. 2019. "STRATEGI PEMASARAN USAHA KECIL MENENGAH GULA MERAH AREN DI KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN LUWU UTARA." *STRATEGI PEMASARAN USAHA KECIL MENENGAH GULA MERAH AREN DI KECAMATAN MALANGKE KABUPATEN LUWU UTARA*.
- Muchjidin Rachmat. 2016. "Pengusahaan Gula Kelapa Sebagai Suatu Alternatif Pendayagunaan Kelapa: Studi Kasus Di Kabupaten Ciamis Dan Blitar." *Pengusahaan*

Gula Kelapa sebagai suatu alternatif pendayagunaan kelapa: Studi kasus di Kabupaten Ciamis dan Blitar 9(1): 18.

- Utami, Mila Fadilah, Departemen Teknologi, Industri Pertanian, and Fakultas Teknologi Pertanian. 2008. "Studi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu Di Kabupaten Rembang." : 1-128.
- Vembria Rose Handayani1, Nindya Putri Pratama2. 2019. "Sistem Informasi Penjualan Gula Merah Serbuk Berbasis Web Pada Home Industri Gula Merah Serbuk Dalban Permana Purbalingga." *Sistem Informasi Penjualan Gula Merah Serbuk Berbasis Web Pada Home Industri Gula Merah Serbuk Dalban Permana Purbalingga* 7(2): 28-35.
- Yani Subaktilah. 2018. "Digital Digital Repository Repository Universitas Universitas Jember Jember Digital Digital Repository Repository Universitas Universitas Jember Jember." *Digital Digital Repository Repository Universitas Universitas Jember Jember Digital Digital Repository Repository Universitas Universitas Jember Jember*.
- Yudhi Anggoro. 1992. "POLA PEMBIAYAAN USAHA (LENDING MODEL) PEMBUATAN GULA MERAH TEBU DI DESA SLUMBUNG." *POLA PEMBIAYAAN USAHA (LENDING MODEL) PEMBUATAN GULA MERAH TEBU DI DESA SLUMBUNG KECAMATAN NGADILUWIH KABUPATEN KEDIRI*: 6-31.