

ANALISIS AGROINDUSTRI JAMU TRADISIONAL
(Studi Kasus Pada Sinom “Mbak Rakes” Di Desa Wandanpuro Kecamatan
Bululawang Kabupaten Malang)

SKRIPSI

Oleh:

SILVY PUTRI NUR KARTIKA

222.01.032053



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS ISLAM MALANG

2026

ANALISIS AGROINDUSTRI JAMU TRADISIONAL
(Studi Kasus Pada Sinom “Mbak Rakes” Di Desa Wandanpuro Kecamatan
Bululawang Kabupaten Malang)

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian Strata Satu (S-1)

Oleh:

SILVY PUTRI NUR KARTIKA

222.01.032053



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS ISLAM MALANG

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Penelitian : ANALISIS AGROINDUSTRI JAMU TRADISIONAL
(Studi Kasus Pada Sinom "Mbak Rakes" Di Desa
Wandanpuro Kecamatan Bululawang Kabupaten
Malang)

Nama : Silvy Putri Nur Kartika

NPM : 22201032053

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Menyetujui,

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



Dr. Ir. Mashyuri Machfudz, MP.
NPP. 1890200024



Dr. Dwi Susilowati, SP., MP.
NPP. 1990200010

Dekan Fakultas Pertanian

Pjs. Kaprodi Agribisnis



Dr. Ir. Anis Rosyidah, MP.
NPP. 1910200013



Arief Joko Saputro, SP., MP.
NPP. 2125111199532150

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Penelitian : ANALISIS AGROINDUSTRI JAMU TRADISIONAL
(Studi Kasus Pada Sinom “Mbak Rakes” Di Desa
Wandanpuro Kecamatan Bululawang Kabupaten
Malang)

Nama : Silvy Putri Nur Kartika

NPM : 22201032053

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Mengesahkan,

Majelis Penguji

Ketua



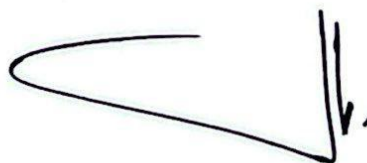
Dina Kartikasari, SP.,MP.
NPP. 211703199732251

Anggota



Dr. Ir. Mashyuri Machfudz, MP.
NPP. 1890200024

Anggota



Dr. Dwi Susilowati, SP., MP.
NPP. 1990200010

PERNYATAAN ORIGINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Silvy Putri Nur Kartika
NPM : 22201032053
Program Studi : Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam
Malang
Judul Skripsi : ANALISIS AGROINDUSTRI JAMU
TRADISIONAL (Studi Kasus Pada Sinom "Mbak
Rakes" Di Desa Wandanpuro Kecamatan
Bululawang Kabupaten Malang)

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa di dalam skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah di ajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UndangUndang Republik Indonesia No.12 Tahun 2012, pasal 28 ayat 5 yang berbunyi "Gelar akademik, gelar vokasi, atau gelar profesi yang dinyatakan tidak sah dan dicabut oleh Perguruan Tinggi apabila karya ilmiah yang digunakan untuk memperoleh gelar akademik, gelar vokasi, atau gelar profesi terbukti merupakan hasil jiplakan atau plagiat", dan pasal 42 ayat 3 yang berbunyi "Lulusan Pendidikan Tinggi yang menggunakan karya ilmiah untuk memperoleh ijazah dan gelar, yang terbukti merupakan hasil jiplakan atau plagiat, ijazahnya dinyatakan tidak sah dan gelarnya dicabut oleh Perguruan Tinggi".

Malang, 3 Maret 2026
Silvy Putri Nur Kartika



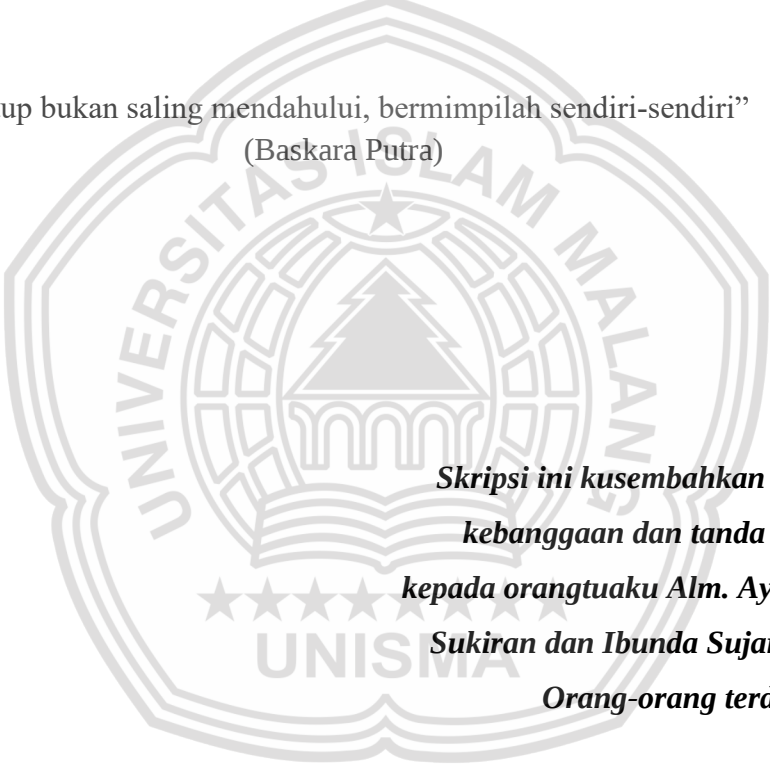
22201032053

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada TUHAN mu engkau berharap”
(QS. Al-Insyirah, 6-8)

“Aku membahayakan nyawa ibu untuk lahir ke dunia, jadi tidak mungkin aku tidak ada artinya, dan aku membuat ayahku bekerja tiap hari hingga lelah, jadi aku pastikan lelahnya tidak sia-sia”

“Hidup bukan saling mendahului, bermimpilah sendiri-sendiri”
(Baskara Putra)



*Skripsi ini kusembahkan sebagai
kebanggaan dan tanda baktiku
kepada orangtuaku Alm. Ayahanda
Sukiran dan Ibunda Sujartin dan
Orang-orang terdekatku.*

RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap penulis adalah Silvy Putri Nur Kartika dengan panggilan akrab Silvy, Penulis lahir pada 23 Januari 2004 di Kabupaten Malang, penulis bertempat tinggal di RT/RW 06/02, Dusun Kreet Senggrong, Kecamatan Bululawang, Kabupaten Malang. Penulis merupakan anak kedua dari pasangan Alm. Bapak Sukiran dan Ibu Sujartin, penulis mengawali pendidikan formal di SD Negeri Senggrong 2 lulus pada tahun 2016, SMP Negeri 1 Bululawang lulus pada tahun 2019, SMA Negeri 1 Gondanglegi lulus pada tahun 2022, dan sekarang penulis melanjutkan jenjang pendidikan di program studi Agribisnis fakultas Pertanian Universitas Islam Malang.



UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Drs. H. Junaidi, M.Pd., PhD Selaku Rektor Universitas Islam Malang.
2. Ibu Dr. Ir. Hj. Anis Rosyidah, M.P. Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang.
3. Bapak Arief Joko Saputri, SP., MP Selaku Pjs. Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang.
4. Bapak Dr. Ir. Masyhuri Machfudz, MP. selaku dosen pembimbing I, yang telah bersedia membimbing dan memberikan tenaga serta pikirannya selama penyusunan skripsi
5. Ibu Dr. Dwi Susilowati, SP., MP. selaku dosen pembimbing II, yang telah bersedia membimbing dan memberikan tenaga serta pikirannya selama penyusunan skripsi.
6. Ibu Sekar Puji Purnama selaku pemilik Agroindustri “Mbak Rakes” yang telah menyediakan tempat dan waktunya, memberikan izin dan ilmunya sehingga penlis dapat melaksanakan penelitian.
7. Kepada sahabat-sahabat saya Distia Nadhifa, Intan Ayu, Fathia Alin, Silvi Alfina, Safinatul dan Tyas serta rekan-rekan seperjuangan Program Studi Agribisnis Angkatan 2022, terima kasih telah mendukung dan memberikan semangat untuk tetap mengerjakan skripsi ini, semoga pertemanan kita akan tetap abadi.
8. Kepada kakak saya Agus Fredy Sugiarto dan istrinya Aris Fauludiyah terimakasih banyak atas dukungan secara moril dan materil, terimakasih juga atas segala motivasi dan dukungannya yang diberikan kepada penulis.

Sebagai ungkapan terimakasih, skripsi ini penulis persembahkan kepada orang tua tercinta Alm. Ayahanda Sukiran dan Ibunda Sujartin yang selalu menjadi penyemangat penulis, yang tiada hentinya selalu memberikan kasih sayang, do’a dan motivasi dengan penuh keikhlasan yang tak terhingga kepada penulis. Terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan penulis.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Mu penulis dapat menyajikan tulisan skripsi yang berjudul yang berjudul: **ANALISIS AGROINDUSTRI JAMU TRADISIONAL (Studi Kasus Pada Sinom “Mbak Rakes” Di Desa Wandanpuro Kecamatan Bululawang Kabupaten Malang)**

Didalam tulisan ini, disajikan pokok-pokok bahasan meliputi nilai tambah produk, kelayakan usaha dan saluran pemasaran perusahaan. Sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki penulis, walaupun telah dikerahkan dengan segala kemampuan untuk lebih teliti, tetapi masih dirasakan banyak kekurangan, oleh karena itu penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Malang, 03 Maret 2026



Silvy Putri Nur Kartika

RINGKASAN

Silvy Putri Nur Kartika (222.01.0.32053). Analisis Agroindustri Jamu Tradisional (Studi Kasus Pada Sinom “Mbak Rakes” Di Desa Wandanpuro Kecamatan Bululawang Kabupaten Malang). Dosen Pembimbing 1. Dr. Ir. Mashyuri Machfudz, MP. 2. Dr. Dwi Susilowati, SP., MP.

Sektor pertanian berperan penting dalam perekonomian Indonesia dan berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto nasional, sehingga mendorong pengembangan agroindustri sebagai upaya peningkatan nilai tambah hasil pertanian. Salah satu agroindustri yang berkembang adalah jamu tradisional, yang memanfaatkan kekayaan tanaman obat Indonesia dan memiliki peluang besar seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat. Agroindustri jamu tradisional Sinom “Mbak Rakes” di Desa Wandanpuro, Kabupaten Malang, merupakan usaha skala rumah tangga yang berpotensi dikembangkan, namun belum dianalisis secara mendalam terkait nilai tambah, kelayakan usaha, dan saluran pemasaran. Oleh karena itu tujuan dari penelitian ini adalah : 1) Menganalisis besarnya nilai tambah yang diperoleh Sinom “Mbak Rakes”. 2) Menganalisis Kelayakan Usaha. 3) Mengetahui saluran pemasaran yang digunakan.

Penelitian ini dilaksanakan di Agroindustri “Mbak Rakes” Di Desa Wandanpuro Kecamatan Bululawang Kabupaten Malang, pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) karena agroindustri ini merupakan usaha rumah tangga yang sudah memiliki izin usaha sertifikasi Halal MUI dan BPOM, dan berperan dalam pemanfaatan sumber daya lokal bernilai ekonomi. Responden pada penelitian ini yaitu pemilik agroindustri yang berperan sebagai *key informant*. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif. Metode analisis yang digunakan yaitu analisis nilai tambah dengan metode Hayami (1987), analisis biaya, analisis penerimaan dan keuntungan serta analisis kelayakan usaha menggunakan R/C Ratio.

Analisis nilai tambah dengan metode Hayami menunjukkan bahwa bahan baku yang digunakan dalam satu kali proses produksi jamu sinom adalah 3 kg daun sinom dan menghasilkan 25 dus jamu sinom berisi 24 cup berukuran 120 ml. Faktor konversi tersebut menunjukkan bahwa setiap 1 kg pengolahan daun sinom akan menghasilkan 8,33 dus jamu sinom berisi 200 cup ukuran 120 ml. Nilai produk yang dihasilkan pada pembuatan jamu sinom adalah Rp. 250.000,-. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan 1 kg daun sinom menjadi jamu sinom adalah sebesar Rp. 101.466,40/kg, sedangkan rasio nilai tambah yang diperoleh adalah sebesar 40,6% yang menunjukkan bahwa nilai rasio tersebut lebih dari 40% dan merupakan kategori tinggi.

Berdasarkan hasil analisis biaya, total biaya yang dikeluarkan pada proses produksi pengolahan jamu Sinom “Mbak Rakes” sebesar Rp. 585.010,35,- dalam satu kali produksi. Total penerimaan yang didapatkan sebesar Rp. 750.000,- sehingga keuntungan yang diterima pada proses pengolahan jamu Sinom “Mbak Rakes” sebesar Rp. 164.989,65,- dalam satu kali proses produksi. Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha, diperoleh hasil R/C Ratio sebesar 1,28 dimana R/C Ratio > 1 sehingga usaha pengolahan jamu Sinom “Mbak Rakes” menguntungkan dan layak untuk terus dijalankan.

Pemasaran produk jamu Sinom “Mbak Rakes” pada saat ini dilakukan melalui lebih dari satu saluran pemasaran. Terdapat 2 saluran pemasaran pada produk jamu Sinom “Mbak Rakes” antara lain : 1) Saluran pemasaran I : Produsen → Konsumen. 2) Saluran pemasaran II : Produsen → Pengecer → Konsumen. Saluran pemasaran I merupakan saluran tingkat nol karena produsen menjual produk secara langsung kepada konsumen. Saluran pemasaran II merupakan saluran tingkat satu yang melibatkan pengecer sebagai perantara. Pengecer membeli produk dalam jumlah besar dan menjualnya kembali secara eceran kepada konsumen lokal, dengan pengecer yang terlibat antara lain Warung Bakso Mak Tres, Warung Soto Dok Lamongan, dan Warung Bakso Morojoyo.

Pengembangan agroindustri Jamu Sinom “Mbak Rakes” masih menghadapi kendala pada aspek bahan baku, produksi, dan pemasaran. Pada bahan baku, pasokan belum konsisten meskipun kualitas sesuai standar, sehingga pemilik usaha mengantisipasi dengan mengambil bahan baku dari beberapa pasar di Kota dan Kabupaten Malang. Pada proses produksi, kendala terjadi pada tahap pengemasan akibat keterbatasan keterampilan tenaga kerja dalam mengoperasikan sealer dan lid cup, yang berdampak pada kerapian kemasan. Sementara itu, pada aspek pemasaran, produk masih dipasarkan secara lokal karena keterbatasan pengetahuan pemasaran dan tingginya biaya pengiriman, sehingga pemilik usaha memilih bekerja sama dengan pengecer untuk menjangkau konsumen. Saran dari penelitian ini adalah : 1) Untuk agroindustri disarankan mempertahankan dan mengoptimalkan efisiensi pengolahan bahan baku daun sinom karena terbukti menghasilkan nilai tambah yang tinggi, sehingga nilai tambah per kilogram bahan baku tetap terjaga meskipun terjadi perubahan harga input. 2) Untuk agroindustri disarankan mempertahankan efisiensi biaya produksi karena nilai R/C Ratio sebesar 1,28 menunjukkan usaha jamu sinom telah menguntungkan dan layak dijalankan, serta mempertimbangkan peningkatan produksi secara bertahap dengan tetap mengendalikan biaya agar kelayakan usaha tetap terjaga. 3) Agroindustri disarankan memperluas jaringan pemasaran hingga ke ritel modern guna meningkatkan jangkauan dan daya saing produk. Dukungan pemerintah melalui pelatihan manajemen dan pemanfaatan teknologi promosi juga diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme dan akses pasar. 4) Penelitian ini terbatas pada identifikasi saluran pemasaran tanpa menganalisis tingkat efisiensinya. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan melakukan analisis efisiensi pemasaran untuk menentukan saluran yang paling menguntungkan dan berkelanjutan.

SUMMARY

Silvy Putri Nur Kartika (222.01.0.32053). *Analysis of Traditional Herbal Medicine Agroindustry (Case Study on Sinom “Mbak Rakes” in Wandanpuro Village, Bululawang District, Malang Regency)*. Advisors: 1. Dr. Ir. Mashyuri Machfudz, MP. 2. Dr. Dwi Susilowati, SP., MP.

The agricultural sector plays an important role in Indonesia's economy and contributes significantly to the national Gross Domestic Product, thereby encouraging the development of agro-industry as an effort to increase the added value of agricultural products. One of the growing agroindustries is traditional herbal medicine, which utilizes Indonesia's rich medicinal plants and has great potential as public awareness of healthy lifestyles increases. The traditional herbal medicine agroindustry Sinom “Mbak Rakes” in Wandanpuro Village, Malang Regency, is a household-scale business with development potential, but it has not been analyzed in depth in terms of added value, business feasibility, and marketing channels. Therefore, the objectives of this study are: 1) To analyze the amount of added value obtained by Sinom “Mbak Rakes”. 2) To analyze business feasibility. 3) To identify the marketing channels used.

This research was conducted at the “Mbak Rakes” Agroindustry in Wandanpuro Village, Bululawang District, Malang Regency. The location was chosen deliberately (purposely) because this agroindustry is a household business that already has a Halal MUI and BPOM business license and plays a role in utilizing local resources of economic value. The respondents in this study were the owners of the agroindustry who acted as key informants. The research approach used was a qualitative descriptive method and quantitative analysis. The analysis methods used were value-added analysis using the Hayami (1987) method, cost analysis, revenue and profit analysis, and business feasibility analysis using the R/C Ratio.

Value-added analysis using the Hayami method shows that the raw materials used in a single production process of sinom herbal medicine are 3 kg of sinom leaves, which produce 25 boxes of sinom herbal medicine containing 24 cups of 120 ml each. This conversion factor indicates that every 1 kg of processed sinom leaves will produce 8.33 boxes of sinom herbal medicine containing 200 cups of 120 ml each. The value of the product produced in the manufacture of sinom herbal medicine is IDR 250,000. The added value obtained from processing 1 kg of sinom leaves into sinom herbal medicine is IDR 101,466.40/kg, while the added value ratio obtained is 40.6%, which indicates that the ratio is more than 40% and is in the high category.

Based on the cost analysis, the total cost incurred in the production process of Sinom “Mbak Rakes” herbal medicine was Rp. 585,010.35 per production run. The total revenue earned was Rp. 750,000, resulting in a profit of Rp. 164,989.65 for the Sinom “Mbak Rakes” herbal medicine processing business for one production run. Based on the results of the business feasibility analysis, the R/C Ratio obtained was 1.28, where $R/C \text{ Ratio} > 1$, so that the Sinom “Mbak Rakes” herbal medicine processing business is profitable and feasible to continue.

The marketing of Sinom “Mbak Rakes” herbal medicine products is currently carried out through more than one marketing channel. There are two marketing channels for Sinom “Mbak Rakes” herbal medicine products, namely:

1) Marketing channel I: Producer → Consumer. 2) Marketing channel II: Producer → Retailer → Consumer. Marketing channel I is a zero-level channel because the manufacturer sells the product directly to consumers. Marketing channel II is a first-level channel that involves retailers as intermediaries. Retailers purchase products in bulk and resell them in retail quantities to local consumers. The retailers involved include Warung Bakso Mak Tres, Warung Soto Dok Lamongan, and Warung Bakso Morojoyo.

The development of the Jamu Sinom “Mbak Rakes” agroindustry still faces obstacles in terms of raw materials, production, and marketing. In terms of raw materials, supply is inconsistent even though the quality meets standards, so business owners anticipate this by sourcing raw materials from several markets in Malang City and Regency. In the production process, obstacles occur at the packaging stage due to the limited skills of workers in operating sealers and lid cups, which affects the neatness of the packaging. Meanwhile, in terms of marketing, the product is still marketed locally due to limited marketing knowledge and high shipping costs, so business owners choose to collaborate with retailers to reach consumers. The recommendations from this study are 1) For agroindustry, it is recommended to maintain and optimize the efficiency of processing sinom leaves as raw material because it has been proven to generate high added value, so that the added value per kilogram of raw material is maintained even if there are changes in input prices. 2) For agro-industry, it is recommended to maintain production cost efficiency because the R/C Ratio of 1.28 indicates that the sinom herbal medicine business is profitable and feasible, and to consider increasing production gradually while controlling costs to maintain business feasibility. 3) Agro-industry is advised to expand its marketing network to modern retailers in order to increase product reach and competitiveness. Government support through management training and the use of promotional technology is also needed to improve professionalism and market access. 4) This study is limited to identifying marketing channels without analyzing their level of efficiency. Therefore, further research is recommended to analyze marketing efficiency to determine the most profitable and sustainable channels.

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sektor pertanian memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia (Sihite *et al* ., 2025) . Hal ini berdasarkan data Kementerian Pertanian dan Badan Pusat Statistik (BPS), sektor Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan memberikan kontribusi sebesar 14,35 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional pada triwulan III tahun 2025, meningkat dari 13,83 persen pada triwulan sebelumnya. Nilai PDB sektor pertanian mencapai Rp. 869,4,- triliun atas dasar harga berlaku dan menunjukkan pertumbuhan riil sebesar 3,32 persen (*quartil-to-quartil*) serta 4,93 persen (*year-on-year*) (LIP, 2025). Tidak hanya sebagai penyedia bahan pangan, tetapi juga sebagai sumber bahan baku bagi berbagai kegiatan industri pengolahan.

Dalam perkembangannya, sektor pertanian tidak hanya difokuskan pada kegiatan produksi primer, tetapi juga pada kegiatan pengolahan hasil pertanian yang dikenal sebagai agroindustri. Menurut Hidayat & Abdul Muttalib (2020) agroindustri merupakan industri pengolahan produk yang meningkatkan nilai tambah pada produk-produk pertanian. Melalui agroindustri, produk pertanian yang sebelumnya bernilai rendah dapat diolah menjadi produk bernilai lebih tinggi, sehingga memberikan nilai tambah ekonomi, memperluas lapangan kerja, serta meningkatkan pendapatan masyarakat pedesaan (Anggraini Pohan, 2025).

Salah satu bentuk agroindustri yang cukup berkembang dan masih bertahan di tengah kemajuan zaman adalah agroindustri jamu tradisional. Indonesia dikenal sebagai negara yang kaya akan keanekaragaman hayati, termasuk berbagai tanaman obat yang digunakan sebagai bahan dasar pembuatan jamu (Hastuari *et al* ., 2023). Menurut Amilia *et al* (2024) Jamu tradisional telah menjadi bagian dari budaya dan gaya hidup masyarakat Indonesia sejak lama, karena dipercaya memiliki khasiat dalam menjaga kesehatan, menyegarkan tubuh, dan mencegah berbagai penyakit. Jamu tradisional tidak hanya berfungsi sebagai minuman kesehatan, tetapi juga merupakan warisan budaya turun-temurun yang masih dilestarikan hingga kini (Yulia Pratiwi *et al* ., 2024). Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat dan penggunaan bahan alami, jamu tradisional memiliki peluang besar untuk terus berkembang dan bersaing di pasar minuman fungsional. Selain

itu, jamu juga menjadi salah satu produk unggulan yang berpotensi dikembangkan menjadi komoditas bernilai ekonomi tinggi jika dikelola secara profesional dan berorientasi pada pasar.

Salah satu usaha yang bergerak di bidang ini adalah agroindustri jamu tradisional Sinom “Mbak Rakes”, yang berlokasi di Desa Wandanpuro, Kecamatan Bululawang, Kabupaten Malang. Usaha ini berdiri sekitar dua tahun yang lalu, dengan produk utama berupa minuman jamu sinom, yaitu minuman tradisional yang terbuat dari daun asam muda, kunyit, gula jawa, dan rempah-rempah alami lainnya. Meskipun usahanya masih tergolong baru agroindustri Sinom “Mbak Rakes” telah mampu menarik perhatian konsumen karena cita rasanya yang khas dan manfaatnya bagi kesehatan tubuh. Selain itu, usaha ini juga berperan dalam melestarikan budaya konsumsi jamu tradisional di tengah meningkatnya popularitas minuman modern yang berbahan pengawet dan pemanis buatan.

Meskipun tergolong sebagai usaha yang relatif baru dan didirikan pada tahun 2022, agroindustri Sinom “Mbak Rakes” menghadapi beberapa tantangan yang penting untuk dikaji. Secara teori Hayami *et al* (1987) menyatakan bahwa ada dua cara menghitung nilai tambah yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran, sedangkan pada usaha Sinom “Mbak Rakes” yang masih dalam tahap pengembangan, pelaku usaha belum sepenuhnya memiliki pemahaman yang mendalam mengenai besarnya nilai tambah yang dihasilkan dari kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Analisis nilai tambah penting untuk mengetahui kontribusi proses pengolahan terhadap peningkatan nilai ekonomi bahan baku. Di sisi lain, ingin mengetahui pola saluran pemasaran yang digunakan dalam mendistribusikan produk jamu sinom, secara teori, aspek pemasaran merupakan faktor penting dalam menentukan keberlanjutan usaha (Kotler & Keller, 2016). Tanpa saluran pemasaran yang tepat, produk tidak dapat terserap pasar secara optimal meskipun memiliki kualitas yang baik. Selain itu, belum dilakukan analisis kelayakan usaha produk sinom yang jelas dapat membantu pengusaha fokus pada pengembangan produk yang memiliki nilai ekonomi paling tinggi (Oryzanti *et al*., 2019).

Berdasarkan uraian di atas, penelitian dengan judul “Analisis Agroindustri Jamu Tradisional (Studi Kasus Pada Sinom “Mbak Rakes” di Desa Wandanpuro

Kabupaten Malang)” penting untuk dilakukan. Fokus penelitian ini adalah untuk menganalisis nilai tambah, kelayakan usaha dan saluran pemasaran pada kegiatan agroindustri jamu tradisional. Melalui penelitian ini diharapkan dapat diketahui sejauh mana usaha jamu tradisional Sinom “Mbak Rakes” mampu menghasilkan nilai tambah yang optimal, memiliki kelayakan usaha yang dapat mendukung keberlanjutan dan pengembangan bisnis di masa depan serta mengetahui saluran pemasaran yang digunakan dalam mendistribusikan produk kepada konsumen.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan baru yang lebih spesifik mengenai agroindustri Sinom “Mbak Rakes” mengingat belum pernah ada penelitian sebelumnya yang dilakukan di lokasi tersebut. Hasil penelitian ini akan menjadi kontribusi penting bagi pengembangan literatur terkait agroindustri jamu tradisional, karena mampu memberikan sudut pandang baru serta pemahaman yang lebih mendalam mengenai potensi pelaku usaha dalam meningkatkan kegiatan produksinya. Melalui pengelolaan yang lebih efisien dan berfokus pada peningkatan nilai tambah, diharapkan usaha jamu tradisional seperti Sinom “Mbak Rakes” dapat terus tumbuh dan berkembang, berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta menjadi contoh nyata dalam penguatan ekonomi kreatif di wilayah pedesaan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan dikaji sebagai berikut :

1. Berapa besarnya nilai tambah dari bahan baku daun sinom pada agroindustri Sinom “Mbak Rakes” di Desa Wandanpuro, Kecamatan Bululawang, Kabupaten Malang?
2. Apakah agroindustri Sinom “Mbak Rakes” di Desa Wandanpuro, Kecamatan Bululawang, Kabupaten Malang layak dikembangkan?
3. Bagaimana saluran pemasaran yang digunakan dalam mendistribusikan agroindustri Sinom “Mbak Rakes” di Desa Wandanpuro, Kecamatan Bululawang, Kabupaten Malang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan dikaji sebagai berikut :

1. Mengetahui seberapa besarnya nilai tambah dari bahan baku daun sinom pada agroindustri Sinom “Mbak Rakes” di Desa Wandanpuro, Kecamatan Bululawang, Kabupaten Malang
2. Mengetahui apakah agroindustri Sinom “Mbak Rakes” di Desa Wandanpuro, Kecamatan Bululawang, Kabupaten Malang layak dikembangkan
3. Mengetahui saluran pemasaran yang digunakan dalam mendistribusikan agroindustri Sinom “Mbak Rakes” di Desa Wandanpuro, Kecamatan Bululawang, Kabupaten Malang

1.4 Batasan Penelitian

Batasan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini hanya dilakukan pada Agroindustri “Mbak Rakes”.
2. Lokasi yang diambil dalam penelitian ini adalah Agroindustri “Mbak Rakes” yang berada di Desa Wandanpuro, Kecamatan Bululawang, Kabupaten Malang.
3. Penelitian dilakukan untuk menganalisis nilai tambah dan kelayakan usaha pada minuman jamu tradisional Sinom “Mbak Rakes”
4. Penelitian ini hanya mengkaji saluran pemasaran yang digunakan dalam pendistribusian produk jamu tradisional Sinom “Mbak Rakes”

1.5 Manfaat dan Output Penelitian

1.5.1 Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan berbagai manfaat, baik secara teoritis maupun praktis. Adapun manfaat yang diharapkan antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan dan pengetahuan di bidang agribisnis, terutama yang berkaitan dengan analisis nilai tambah, penerimaan, pendapatan, dan kelayakan usaha pada kegiatan agroindustri. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi atau bahan pembelajaran bagi mahasiswa lain yang ingin mempelajari analisis usaha dan aspek ekonomi dalam pengolahan hasil pertanian.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat membantu pelaku *home* agroindustri jamu tradisional, khususnya usaha Sinom “Mbak Rakes”, untuk mengetahui sejauh mana kegiatan usahanya mampu menghasilkan nilai tambah ekonomis, seberapa besar penerimaan dan keuntungan yang diperoleh, serta apakah usahanya layak untuk dikembangkan. Dengan hasil penelitian ini, diharapkan pelaku usaha dapat lebih memahami kondisi finansial usahanya, menemukan peluang untuk meningkatkan efisiensi produksi, dan memperbaiki strategi pengelolaan agar usaha bisa berkembang lebih baik ke depannya.

1.5.2 Output Penelitian

Output Penelitian ini berupa artikel ilmiah yang akan diterbitkan pada Jurnal Ketahanan Pangan (JU-ke).



BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Agroindustri Jamu Tradisional (Studi Kasus Pada Sinom “Mbak Rakes” Di Desa Wandanpuro Kecamatan Bululawang Kabupaten Malang) maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan bahan baku sebanyak 3 kg daun sinom menjadi 25 kardus jamu sinom isi 24 cup adalah sebesar Rp. 101.466,40/kg. Rasio nilai tambah yang didapatkan sebesar 40,6% yang menunjukkan bahwa nilai tersebut lebih dari 40% dan merupakan kategori tinggi.
2. Nilai R/C Ratio jamu Sinom “Mbak Rakes” sebesar 1,28, maka dapat disimpulkan bahwa usaha pengolahan jamu Sinom “Mbak Rakes” menguntungkan dan layak untuk terus dijalankan. Dengan total penerimaan yang didapatkan sebesar Rp. 750.000 dalam satu kali proses produksi sehingga keuntungan yang diterima pada proses pengolahan jamu Sinom “Mbak Rakes” sebesar Rp. 164.989,65,- dalam satu kali proses produksi.
3. Terdapat 2 saluran pemasaran pada produk jamu Sinom “Mbak Rakes” antara lain :
Saluran pemasaran I : Produsen → Konsumen
Saluran pemasaran II : Produsen → Pengecer → Konsumen

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Agroindustri Jamu Tradisional (Studi Kasus Pada Sinom “Mbak Rakes” Di Desa Wandanpuro Kecamatan Bululawang Kabupaten Malang) maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Untuk agroindustri disarankan untuk mempertahankan dan mengoptimalkan pengolahan bahan baku daun sinom, terutama dengan menjaga efisiensi penggunaan bahan baku dan input produksi, karena terbukti mampu menghasilkan nilai tambah yang tinggi. Upaya ini penting agar besarnya nilai tambah per kilogram bahan baku tetap terjaga meskipun terjadi perubahan harga input.

2. Untuk agroindustri disarankan disarankan untuk mempertahankan efisiensi biaya produksi yang telah diterapkan saat ini, karena nilai R/C Ratio sebesar 1,28 menunjukkan bahwa usaha pengolahan jamu sinom sudah menguntungkan dan layak untuk dijalankan. Selain itu, agroindustri ini dapat mempertimbangkan peningkatan jumlah produksi secara bertahap guna meningkatkan penerimaan dan keuntungan usaha, dengan tetap memperhatikan pengendalian biaya agar tingkat kelayakan usaha tetap terjaga.
3. Untuk agroindustri disarankan untuk memperluas jaringan pemasaran dengan tidak hanya mengandalkan warung atau pengecer skala kecil, tetapi juga menjalin kerja sama dengan supermarket atau ritel modern guna meningkatkan jangkauan pasar, volume penjualan, dan daya saing produk. Untuk mendukung hal tersebut, pemerintah atau instansi terkait diharapkan memberikan pelatihan manajemen usaha serta pemanfaatan teknologi sebagai media promosi agar pelaku usaha mampu mengelola usaha secara lebih profesional dan memperluas akses pemasaran.
4. Adapun keterbatasan dalam penelitian ini adalah hanya mengkaji saluran pemasaran yang digunakan dalam pendistribusian produk jamu tradisional Sinom “Mbak Rakes” tanpa menganalisis tingkat efisiensinya. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan analisis efisiensi pemasaran guna mengetahui tingkat efisiensi masing-masing saluran pemasaran, sehingga dapat menjadi dasar rekomendasi dalam menentukan saluran pemasaran yang paling menguntungkan dan berkelanjutan bagi pelaku usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Amilia, A. N., Debomar, C., Mardiana, E., Sari, E. L., Fitri, F., Hasanah, H., Nisa, L. K., Fiqriah, N. C., Sari, N., Lestari, S. I., Nazelilla, T., Paradhea, V. R., Syarifuddin, W., Luthfi, M., Damis, N. L., & Mochtar, C. F. (2024). Edukasi Pembuatan Jamu Saintifikasi Sebagai Alternatif Pengobatan Pada Masyarakat Kelurahan Mesjid Kota Samarinda. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 2209–2220. <https://doi.org/10.31949/jb.v5i3.8928>
- Anggraini Pohan, A. (2025). Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Hasil Pertanian Lokal. *Circle Archive*, 1(7).
- Arfah, D., Rochdiani, D., & Yuniawan Isyanto, A. (2020). Analisis Biaya, Pendapatan, Dan R/C Pada Usahatani Kacang Hijau (Studi Kasus di Desa Kertajaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 7(1), 177–181.
- Arianti, Y. S., & Waluyati, L. R. (2019). Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Merah di Kabupaten Madiun. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 3(2), 256–266. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2019.003.02.4>
- Ariyanto, A., Bangun, R., Rifqi, M., Indillah, M., Ferlina, A., Trenggana, M., Sholihah, R., Ariyanti, M., Widiati, E., Irawan, P., Ratih, S. D., Suryanti Ismail, R., Putra, S., Mulia Utama, A., Syahputra, J., & Budiman, B. (2023). *MANAJEMEN PEMASARAN* (U. Saripudin, Ed.). www.freepik.com
- Assael, H. (1990). *Marketing: Principles & Strategy*. Harcourt Brace .
- Chrestiana Aponno, & Septina Louisa Siahaya. (2023). Analisis Nilai Tambah Produk Keripik Salak Menggunakan Metode Hayami. *AKUA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 2(3), 206–212. <https://doi.org/10.54259/akua.v2i3.1860>
- Daniel. (2002). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara Jakarta.
- Dwi Putri Jayanti, I., Siswadi, B., & Susilowati, D. (2023). Analisis Nilai Tambah Dan Efisiensi Teknis Agroindustri Pada Gula Siwalan Di Desa Delean Kecamatan Panceng. *Jurnal Ketahanan Pangan*, 7(2), 153–163. <https://doi.org/10.33474/JU-ke>
- Fauziah, Y. D., Rasmikayati, E., & Saefudin, B. R. (2021). Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Mangga (Studi Kasus Pada Produk Mango Fruit Strips Frutivez) Value Added Analysis Of Processed Mango Product (Case Studies of Fruit Stirps Mango Product in Frutivez). *Pemikiran Masyarakat Imliah Berwawasan Agribisnis*, 7(2), 1045–1055.

- Hastuari, F. A., Sufanniyah, A., Dewi, A. R., Maghfiroh, E. F., & Prajoko, S. (2023). Konservasi Tanaman Obat Keluarga Unggulan Sebagai Bahan Jamu Tradisional. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 58–67. <https://doi.org/10.46843/jmp.v2i2.286>
- Hayami, Y., Kawagoe, T., Morooka, Y., & Siregar, M. (1987). *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java A Perspective From A Sunda Village*. CGPRT Centre.
- Hidayat, A. F., & Abdul Muttalib, S. (2020). Analisis Nilai Tambah Produk Agroindustri Tempe Di Kecamatan Sukamulia, Kabupaten Lombok Timur. *Jurnal Ilmiah Rekayasa Pertanian Dan Biosistem*, 8(2), 230–235. <https://doi.org/10.29303/jrpb.v8i2.190>
- Hubeis, M. (1997). *Menuju Industri Kecil Profesional Di Era Globalisasi Melalui Pemberdayaan Manajemen Industri* [Orasi Ilmiah]. Institut Pertanian Bogor.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran* (12th ed.). Pearson/Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Pretice Hall.
- Limbong, W. H., & Sitorus, P. (1987). *Pengantar tataniaga pertanian*. Institut Pertanian Bogor.
- LIP, H. (2025, November 7). *Sektor Pertanian Sumbang 14,35 Persen PDB Nasional, Tetap Jadi Penggerak Utama Ekonomi Indonesia*. Direktorat Jendral Lahan Dan Irigasi Pertanian, Kementrian Pertanian. <https://lahanirigasi.pertanian.go.id/berita/sektor-pertanian-sumbang-1435-persen-pdb-nasional-tetap-jadi-penggerak-utama-ekonomi-indonesia#>
- Lis Safitri, N., Siswadi, B., & Susilowati, D. (2021). Analisis Pendapatan Dan Nilai Tambah Keripik Tempe Di Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*.
- Mandasari, V., Evanthi, A., Rohman, F. R., Program,), Manajemen, S., Ekonomi, F., Bisnis, D., Pembangunan, U., Veteran, N. ", & Timur, J. (2022). Peningkatan Strategi Pemasaran Produksi Sinom “Sinom Pak Mar” Dukuh Setro Kota Surabaya. *Communnity Development Journal*, 3(2), 1214–1218.
- Monica, R. M., Susilowati, D., & Syathori, A. D. (2025a). Analisis Nilai Tambah Sari Apel di KDU Brosem. *Jurnal Ketahanan Pangan*, 9(2), 48–59. <https://doi.org/10.33474/JU-ke>

- Monica, R. M., Susilowati, D., & Syathori, A. D. (2025b). Analisis Nilai Tambah Sari Apel Di Ksu Brosem. *JU-Ke (Jurnal Ketahanan Pangan)*, 9(2), 48–59. <https://doi.org/10.33474/JU-ke>
- Mulyani, R., Musthofa, M. A., Daud, Ediyanto, & Ronaldi, P. (2023). Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Fried Chicken Di Talang Babat. *JALHu ; Jurnal Al Mujaddid Humaniora*, 9(2), 75–89.
- Munte, E., Kusumawaty, Y., & Maharani, E. (2020). Analisis Kelayakan Usaha Agroindustri Gula Sagu Di Desa Sungai Tohor. *Jurnal Agribisnis*, 22(1).
- Nugroho, A. Y., & Mas'ud, A. A. (2021). Proyeksi Bep, Rc Ratio Dan R/L Ratio Terhadap Kelayakan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Taoge Di Desa Wonoagung Tirtoyudo Kabupaten Malang). *Journal Koperasi Dan Manajemen*, 1(2), 27–37. <http://journal.stiekop.ac.id/index.php/komastie>
- Nur Aini, J., Machfudz, M., & Dedy Syathori, A. (2019). Analisis Pendapatan Agroindustri Roti Kopi Maestro (Studi Kasus Pada Home Industri Roti Kopi di Kedungkandang – Kota Malang). *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 7(1).
- Nuzuliyah, L. (2018). Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Tanaman Rimpang Added Value Analysis of Rhizome Product. *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 7, 31–38. <https://doi.org/10.21776/ub.industria.2018.007.01.4>
- Oryzanti, P., Rustiadi, E., Eriyatno, E., & Rochman, N. T. (2019). Economic Development of Mangosteen Agro-Industry Based on Sustainability. *JEJAK*, 12(1), 33–53. <https://doi.org/10.15294/jejak.v12i1.17677>
- Pamujiati, A. D., Sutiknjo, T. D., Lisanty, N., Sa'adah, E. N., Azkiyah, L., Haris, A., & Slamet, H. (2025). Nilai Tambah Agroindustri Sale Pisang Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek. *Agricore: Jurnal Agribisnis Dan Sosial Ekonomi Pertanian Unpad*, 10(1), 210–221.
- Putri, R. K., Nurmalina, R., & Burhanuddin, B. (2018). Analisis Efisiensi Dan Faktor Yang Memengaruhi Pilihan Saluran Pemasaran. *Mix: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(1), 109. <https://doi.org/10.22441/mix.2018.v8i1.007>
- Rafli Ramadhan, M., Endaryanto, T., Saleh Jurusan Agribisnis, Y., Pertanian, F., Lampung, U., Soemantri Brojonegoro No, J., & Lampung, B. (2023). Analisis Nilai Tambah, Keuntungan, Dan Titik Impas Agroindustri Gula Kelapa Di Desa Bangun Rejo Kecamatan Semaka Kabupaten Tanggamus. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science*, 11(2), 2023. <https://doi.org/10.23960/jiia.v11i2.7083>

- Ramadhan, R., Handayani, M., Ardian, & Nurhidayati Purba, N. (2022). PERHITUNGAN JOB ORDER COSTING PADA WORKSHOP PT. GET KARYA MANDIRI. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 9(2).
- Rianti, T. S. M. (2021). Analisis Nilai Tambah Agroindustri Ting-Ting Kacang. *Media Agribisnis*, 5(1), 60–66. <https://doi.org/10.35326/agribisnis.v5i1.1459>
- Rizeki, N. W., & Olivia, Z. (2021). Potensi Minuman Sinom terhadap Perubahan Kadar Asam Urat Tikus Hiperurisemia. *HARENA: Jurnal Gizi*, 2(1).
- Rosita, Hudoyono, A., & Soelaiman, A. (2019). Analisis Usaha, Nilai Tambah, Dan Kesempatan Kerja Agroindustri Tahu Di Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science*, 7(2), 211–218.
- Sihite, M., Hsb, A. M., Syahputra, R., Raihan Amri, M., Alwi, R., & Sakuntala, D. (2025). Peran Sektor Pertanian dan Distribusi Pendapatan di Indonesia : Analisis Model Faktor Spesifik Ricandian. *Jurnal Media Akademik*, 3(1), 3031–5220. <https://doi.org/10.62281>
- Sofiah, E., & Septiana, Y. (2017). Sistem Pendukung Keputusan Feasibility Study Untuk Menilai Kelayakan Sebuah Bisnis. *Jurnal Wawasan Ilmiah*, 8.
- Stanton, J. W., Etzel, J. M., & Walker, J. B. (1994). *Fundamentals of Marketing* (10th ed.). McGraw-Hill.
- Sudiyono, A. (2004). *Pemasaran Pertanian* (2nd ed., Vol. 3). Universitas Muhammadiyah Malang.
- Suprianto, & Sarifudin. (2021). Analisis Efisiensi Dan Nilai Tambah Produk Agroindustri Olahan Kerupuk Kulit Sapi (Studi Kasus Di Seganteng Kota Mataram). *Jurnal Distribusi*, 9(1), 34–54.
- Tri Pangestu, I., & Uchyani Fajarningsih, R. (2024). *Analisis Nilai Tambah Kelapa Sawit Menggunakan Metode Hayami*.
- Triana Hutapea, S., Atmina Damanik, D., Zul Apandi, M., Okto Posmaida Damanik, E., Manajemen, P., & Ekonomi, F. (2024). Analisis Biaya Variabel Dan Biaya Tetap Terhadap Penentuan Penjualan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Ucock Kopi. *EKOMA : Jurnal Ekonomi*, 3(5).
- Wofir, Susilowati, D., & Rohmatul Maula, L. (2025). Analisis Pendapatan Dan Nilai Tambah Keripik Paprika Di Home Industry Agronusa. *JU-Ke (Jurnal Ketahanan Pangan)*, 9(2), 78–84. <https://doi.org/10.33474/JU-ke>
- Yulia Pratiwi, Mera Putri Pratitis, Wildayanti Wildayanti, Aprillia Puspitasari Tunggadewi, Annis Rahmawaty, Luthfiana Nurulin Nafi'ah, & Gunawan Firmansyah. (2024). Pengenalan Budaya Minum Jamu “BUMIMU” sebagai Penerapan Gerakan Nasional Bugar dengan Jamu (GERNAS BUDE JAMU)

di SLB Purwosari Kudus. *SEWAGATI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(2), 48–54. <https://doi.org/10.56910/sewagati.v3i2.1470>

Zaini, A., Puspita Palupi, N., Pujowati, P., & Emmawati, A. (2019). *Nilai Tambah Dan Daya Saing Produk Unggulan Di Kutai Barat*. CV Budi Utama.

