

Kajian Usaha Jamu Temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Martapura

Business Study of Herbal Curcuma in Tanjung Rema Village Martapura

Dini Sri Astuty¹⁾, Siti Erlina²⁾ & Inda Ilma Ifada³⁾

^{1),2) & 3)}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari
Corresponding author : dinie.chee@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui teknis dan prospek pembuatan jamu temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Martapura. Metode penelitian menggunakan analisis dengan metode deskriptif, kualitatif dan kuantitatif sehingga memperoleh gambaran yang diinginkan, terkait struktur biaya dan pendapatan usaha pembuatan jamu temulawak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa teknik pembuatan minuman jamu temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Kecamatan Martapura masih tergolong tradisional dan sederhana. Berdasarkan nilai pendapatan yang diperoleh pengusaha SANI dan pengusaha Mama Ratih sama-sama efisien, karena nilai R/C ratio > 1. Penerimaan usaha pembuatan minuman jamu temulawak dalam satu bulan untuk pengusaha Sani Rp.39.840.000 dan Mama Ratih Rp.24.960.000 dengan rata-rata Rp.32.400.000. Pendapatan yang diterima pengusaha Sani perbulan yaitu Rp.12.888.554 dan Mama Ratih Rp.9.167.686, untuk keuntungan pengusaha Sani yaitu Rp.9.180.221 dan Mama Ratih Rp.6.017.686. Prospek Pengembangan Usaha Jamu Temulawak Di Kelurahan Tanjung Rema Martapura sangat terbuka lebar jika dilihat dari permintaan pasar maupun ketersediaan bahan baku serta jangka panjang.

Kata Kunci : Jamu Temulawak, Prospek, Kajian Usaha, Minuman, Martapura

ABSTRACT

This study aims to determine the technical and prospect of making curcuma herbal medicine in Tanjung Rema Martapura Village. The research method uses analysis with descriptive, qualitative and quantitative methods so as to obtain the desired picture, related to the cost structure and income of the curcuma herbal medicine business. The results showed that the technique of making curcuma herbal drink in Tanjung Rema Village, Martapura District was still relatively traditional and simple. Based on the income value obtained by the SANI entrepreneur and the Mama Ratih entrepreneur, they are both efficient, because the R/C ratio value is > 1. The revenue from the business of making curcuma herbal drinks in one month for Sani entrepreneurs is Rp. 39,840,000 and Mama Ratih is Rp. 24,960,000. with an average of Rp.32,400,000. The income that the entrepreneur Sani receives per month is Rp. 12,888,554 and Mama Ratih is Rp. 9,167,686, for the profit of the entrepreneur Sani is Rp. 9,180,221 and Mama Ratih is Rp. 6,017,686. The prospect of developing the Curcuma Herbal Medicine Business in Tanjung Rema Martapura Village is very wide open when viewed from market demand as well as the availability of raw materials and the long term.

Keywords : Temulawak herbal medicine, Prospect, Martapura

Article History	Submitted: 04 Agustus 2022	Approved with minor revision: 05 Desember 2022
	Accepted: 19 Desember 2022	Published: Desember 2022

PENDAHULUAN

Kabupaten Banjar merupakan salah satu penghasil berbagai bahan ramuan tradisional seperti temulawak, kunyit, jahe

dan lain sebagainya. Minuman tamulawak banyak dikenal oleh masyarakat Martapura karna manfaatnya yang bisa menjaga daya tahan tubuh dan juga menyehatkan,

minuman temulawak juga berkhasiat untuk menguatkan imun tubuh agar terhindar dari penyakit terlebih dengan pandemi covid-19 sekarang dimana masyarakat lebih memilih mengonsumsi minuman tradisional untuk memelihara kesehatan dan mengobati penyakit. Menurut penelitian (Aldizal et al., 2019) penggunaan temulawak dalam pengobatan tradisional banyak digunakan dalam pengobatan gangguan pencernaan, sakit kuning, keputihan, meningkatkan daya tahan tubuh serta menjaga kesehatan.

Temulawak memiliki banyak manfaat bagi tubuh, namun penggunaan tanaman herbal ini tidak boleh sembarangan, karena temulawak juga bisa menimbulkan efek samping bagi tubuh. Selain efek sampingnya, konsumsi temulawak dalam jangka panjang sebenarnya kurang dianjurkan. Karena bisa menyebabkan mual dan menyebabkan iritasi lambung. Menurut (Choi et al. 2004) Temulawak juga mampu menghambat pembelahan sel-sel tumor dan pembentukan jaringan kista di paru-paru dan jaringan perut, serta memiliki aktivitas anti proliferasi terhadap sel kanker payudara MCF-7.

Temulawak yang diramu menjadi salah satu minuman jamu banyak disukai oleh masyarakat. Temulawak menjadi salah satu minuman khas di kota Martapura. Minuman ini bisa di jumpai utamanya di pasar Martapura, namun di bulan ramadhan, minuman ini bisa di jumpai di sepanjang jalan di area wilayah Martapura dan Banjarbaru. Selain menyegarkan saat berbuka puasa, produksi minuman temulawak mempunyai kandungan yang cukup bagus utamanya untuk saluran pencernaan dan menambah nafus makan.

Pembuatan produksi minuman temulawak ini berada di wilayah Kelurahan Tanjung Rema, Kecamatan Martapura. Pembuatan temulawak di Kelurahan Tanjung Rema dibuat oleh dua pengusaha yaitu temulawak Sani dan temulawak Mama Ratih. Pemasaran temulawak Sani menggunakan label pada kemasannya sementara untuk pengusaha temulawak Mama Ratih tidak menggunakan label, biasanya langsung diminum ditempat menggunakan gelas. Meskipun demikian, konsumen jamu temulawak cukup banyak dan merasakan

manfaatnya merasa lebih segar setelah minum jamu temulawak. Hal ini sesuai dengan penelitian (Damayanti 2008) Temulawak juga digunakan untuk meningkatkan daya tahan dan stamina tubuh.

Terkait bahan baku minuman jamu temulawak, memang tidak sepenuhnya dari Kelurahan Tanjung Rema Kecamatan Martapura, namun bahan baku temulawak banyak di peroleh dari Desa Empat, Desa Lima dan Desa Enam di wilayah Kabupaten Banjar, sebagai daerah penghasil tanaman rimpang diantaranya temulawak, jahe, kunyit dan lada. Produksinya terus menerus dengan rata-rata 30 sampai 40 liter perhari, temulawak selain digunakan untuk bahan baku produksi minuman temulawak untuk wilayah sendiri, juga didistribusi ke pulau Jawa untuk memenuhi kebutuhan pabrik jamu.

Minuman jamu temulawak ini banyak diminati oleh konsumen. Permasalahan yang saat ini dihadapi yaitu minuman ini disajikan dalam bentuk minuman siap minum, sehingga untuk menjadikan oleh-oleh dirumah sangat mudah pecah karena dibungkus dengan plastik. Pengusaha produksi minuman temulawak masih terkonsentrasi pada penyajian siap minum, dengan harga hingga konsumen Rp. 6.000,- per gelas. Perencanaan selanjutnya depannya, pengusaha perlumengembangkan usaha jamu temulawak ini dengan memproduksi temulawak siap saji dalam bentuk kemasan serbuk.

Temulawak dan minuman sehat bentuk instan kering mempunyai banyak keunggulan dibandingkan bentuk asli yang belum diolah atau bentuk cair yang telah diujakan ibu-ibu poenjaja jamu selama ini. Dari penelitian (Samran, Cut Fatimah 2018) Keunggulan dari sediaan ini mempunyai daya simpan yang lebih lama, penampilan yang lebih baik, pemasaran yang lebih luas, dan bobot pada saat penjualan lebih ringan, serta dapat dibuat dengan rasa yang bervariasi dan enak, namun khasiat dan rasanya masih dapat dipertahankan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di industri temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Kecamatan Martapura Kota, Kabupaten

Banjar. Pengambilan data di lapangan serta pengolahan skripsi ini dilaksanakan pada bulan April 2021 hingga selesai. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif dalam penelitian ini yaitu berupa gambaran umum objek penelitian, meliputi profil sejarah lokasi usaha, bidang usaha dan prasarana. Data kuantitatif yang diperlukan adalah data pembeli, data penjual dan data biaya, dan hasil dari kuisioner.

Sampel penelitian di ambil secara sensus dengan pertimbangan bahwa usaha produksi minuman temulawak banyak dikenal oleh masyarakat dibuat oleh pengusaha temulawak di Kelurahan Tanjung Rema. Adapun sampel yang digunakan adalah 2 penguasaha produksi minuman temulawak, mengingat pengusaha temulawak di Kelurahan Tanjung Rema hanya dua orang, yaitu temulawak Sani dan temulawak mama Ratih.

Analisis deskriptif kualitatif dilakukan untuk memperoleh gambaran teknis pembuatan jamu tamulawak dan tentang prospek pengembangan usaha jamu temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Martapura. Analisis kuantitatif digunakan untuk memperoleh gambaran tentang perhitungan biaya, penerimaan, pendapatan, keuntungan dan kelayakan usaha jamu temulawak di Kelurahan Tanjung Rema

Martapura.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerimaan, pendapatan, keuntungan dan kelayakan usaha jamu temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Martapura.

Biaya Produksi dan Penerimaan

Biaya produksi merupakan salah satu unsur yang penting untuk diketahui

dalam melakukan kegiatan usaha, dalam hal ini termasuk usaha pembuatan minuman jamu temulawak. Biaya produksi usaha pembuatan minuman jamu temulawak pengusaha SANI dan pengusaha Mama Ratih di Kelurahan Tanjung Rema Kecamatan Martapura terdiri dari biaya implisit dan biaya eksplisit.

Biaya implisit dalam usaha pembuatan minuman jamu temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Kecamatan Martapura berupa biaya sewa tempat pengolahan dan tenaga kerja dalam keluarga (TKDK). Sedangkan biaya eksplisit dalam usaha pembuatan minuman jamu temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Kecamatan Martapura terdiri dari biaya bahan baku temulawak, gula pasir, air, bahan pelengkap (garam dan daun pandan), bahan bakar kayu, tenaga kerja luar keluarga (TKLK), 79ndustr kemasan, gelas 79ndustr, sedotan dan biaya penyusutan alat. temulawak akan bisa bertahan hingga 1 (satu) minggu.

Tabel 1. Biaya Usaha Pembuatan Minuman Jamu Temulawak oleh pengusaha SANI dan Mama Ratih Per Bulan Periode Tahun 2021.

No	Komponen Biaya	Sani	Mama Ratih	Rata-rata	Persentase atas biaya
1	Biaya Implisit				
	- Sewa tempat	208.333	150.000	179.167	0,72
	- Tenaga kerja dalam keluarga (TKDK)	3.500.000	3.000.000	3.250.000	13.10
	Total Biaya Implisit	3.708.333	3.150.000	3.429.167	13.83
2	Biaya Eksplisit				
	- Temulawak	600.000	420.000	420.000	1.69
	- Gula pasir	12.480.000	9.240.000	9.240.000	37.26
	- Air	631.579	473.684	473.684	1.91
	- Bahan Pelengkap	36.000	27.000	27.000	0.11
	- Bahan Bakar	600.000	510.000	510.000	2.06
	- Tenaga Kerja	9.000.000	7.500.000	7.500.000	30.24
	- Plastik Kemasan	360.000	204.000	204.000	0.82
	- Gelas plastik	1.920.000	1.867.200	1867.200	7.53
	- Sedotan	268.000	268.800	268.800	1.08
	- Es batu	480.000	465.000	465.000	1.87

	- Transportasi	300.000	180.000	180.000	0.73
	- Penyusutan alat	275.067	216.196	216.196	0.87
	Total biaya Eksplicit	26.951.446	15.792.314	21.371.880	86,17
	Total biaya produksi	30.659.779	18.942.314	24.801.047	100,000

Penulis menyajikan biaya produksi dari dua pengusaha minuman jamu temulawak yaitu pengusaha SANI dan pengusaha Mama Ratih, hal ini dikarenakan pengusaha minuman jamu temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Kecamatan Martapura hanya dua pengusaha tersebut, sehingga hal ini dapat dilakukan perbandingan biaya yang dikeluarkan oleh dua pengusaha tersebut, dalam memproduksi minuman jamu temulawak.

Pada Tabel 1 terlihat komponen biaya implisit yang dikeluarkan dalam satu bulan oleh pengusaha minuman jamu temulawak SANI yaitu biaya sewa tempat sebesar Rp. 208.333,-, sementara untuk biaya sewa di Mama Ratih sebesar Rp. 150.000,- sehingga diperoleh rata-rata Rp. 179.167,- atau 0,72% dari total biaya. Biaya tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) untuk pengusaha SANI sebesar Rp. 3.500.000,- sementara untuk pengusaha Mama Ratih sebesar Rp. 3.000.000,- sehingga diperoleh rata-rata Rp. 3.250.000,- atau 13,10% dari total biaya produksi. Total biaya implisit yang dikeluarkan dalam satu bulan produksi usaha pembuatan minuman jamu temulawak SANI di Kelurahan Tanjung Rema Kecamatan Martapura sebesar Rp. 3.708.333,- sedangkan pengusaha Mama Ratih sebesar Rp. 3.150.000,- sehingga diperoleh nilai rata-rata sebesar Rp. 3.429.167,- atau 13,83% dari total biaya produksi.

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat komponen biaya eksplisit yaitu biaya pembelian temulawak oleh pengusaha SANI sebesar Rp. 600.000,- per bulan, sedangkan untuk pengusaha Mama Ratih sebesar Rp. 240.000,- sehingga diperoleh rata-rata penggunaan temulawak dalam satu bulan menghabiskan biaya Rp. 420.000,-. Bahan baku temulawak merupakan bahan utama dalam pembuatan minuman jamu temulawak, kontribusi penggunaan bahan baku temulawak sebesar 1,69% dari total biaya produksi. Sementara gula pasir kebutuhan yang diperlukan dalam satu bulan

pengusaha SANI menghabiskan biaya sebesar Rp. 12.480.000,- sementara pengusaha Mama Ratih menghabiskan biaya Rp. 6.000.000,- sehingga diperoleh nilai rata-rata sebesar Rp. 9.240.000,- atau 37,26% dari nilai total biaya produksi.

Kebutuhan air merupakan komponen utama dalam pembuatan minuman jamu temulawak oleh pengusaha SANI sebesar Rp. 631.579,-, sementara untuk pengusaha Mama Ratih sebesar Rp. 315.789,- dengan nilai rata-rata kebutuhan air untuk kedua pengusaha sebesar Rp. 473.684,- atau 1,91% dari nilai total biaya produksi. Bahan pelengkap yang terdiri atas garam dan daun pandan dalam satu bulan pengusaha SANI menghabiskan biaya sebesar Rp. 36.000,- sementara pengusaha Mama Ratih menghabiskan biaya sebesar Rp. 18.000,- sehingga diperoleh nilai rata-rata biaya bahan pelengkap sebesar Rp. 27.000,- atau 0,11% dari total biaya produksi. Sedangkan bahan bakar yang digunakan adalah kayu bakar, dalam satu bulan produksi pengusaha SANI menghabiskan biaya sebesar Rp. 600.000,- sedangkan pengusaha Mama Ratih menghabiskan biaya Rp. 420.000,- sehingga diperoleh rata-rata keduanya sebesar Rp. 510.000,- atau 2,06% dari nilai total biaya produksi.

Sementara untuk tenaga kerja luar keluarga pengusaha SANI membutuhkan 6 orang menghabiskan biaya sebesar Rp. 9.000.000,-, sementara untuk pengusaha Mama Ratih membutuhkan tenaga kerja luar keluarga sebanyak 4 orang dan menghabiskan biaya sebesar Rp. 6.000.000,- sehingga penggunaan tenaga kerja luar keluarga menghabiskan biaya rata-rata Rp. 7.500.000,- atau 30,24% kontribusi dari nilai total biaya produksi. Dan untuk biaya plastik kemasan selama periode perbulan untuk pengusaha SANI telah menghabiskan biaya sebesar Rp. 360.000,-, sementara untuk pengusaha Mama Ratih sebesar Rp. 48.000,- karena tidak menggunakan label dalam kemasannya. Sehingga dari biaya plastik

kemasan ini diperoleh rata-rata sebesar Rp. 204.000,- atau 0,82% dari total biaya produksi. Untuk gelas plastik dalam satu bulan pegusaha SANI menghabiskan biaya sebesar Rp. 1.920.000,- sedangkan pegusaha Mama Ratih untuk gelas plastik menghabiskan biaya sebesar Rp. 1.814.400,- sehingga diperoleh biaya rata-rata sebesar Rp. 1.867.200,- atau 7,53% dari total biaya produksi. Kebutuhan sedotan dalam satu bulan untuk pegusaha SANI menghabiskan biaya sebesar Rp. 268.800,- begitu juga dengan pegusaha Mama Ratih mengeluarkan biaya yang sama, sehingga diperoleh nilai rata-rata untuk biaya sedotan sebesar Rp. 268.800,- atau 1,08% dari nilai total biaya produksi. Untuk biaya es batu pegusaha SANI mengeluarkan biaya sebesar Rp. 480.000,- perbulan, sementara untuk pegusaha Mama Ratih menghabiskan biaya sebesar Rp. 450.000,- sehingga diperoleh rata-rata biaya sebesar Rp. 465.000,- atau 1,87% dari nilai total biaya produksi. Biaya transportasi untuk pegusaha SANI sebesar Rp. 300.000,- sedangkan untuk pegusaha Mama Ratih sebesar Rp. 60.000,- karena hanya memiliki 1 gerobak saja, sehingga diperoleh nilai rata-rata sebesar Rp. 180.000,- atau 0,73% dari total biaya produksi. Sementara untuk biaya penyusutan alat pegusaha SANI mengeluarkan biaya sebesar Rp. 275.067,-, sedangkan pegusaha Mama Ratih mengeluarkan biaya Rp. 157.325,- atau dengan nilai rata-rata keduanya sebesar Rp. 216.196,- atau 0,87% dari nilai total biaya produksi.

Dari rincian biaya eksplisit kedua pegusaha minuman jamu temulawak, maka diperoleh nilai biaya yang dikeluarkan oleh pegusaha SANI sebesar Rp. 26.951.446,- sedangkan pegusaha Mama Ratih untuk total biaya eksplisit dalam satu bulan sebesar Rp. 15.792.314,-, sehingga diperoleh nilai rata-rata Rp. 21.371.880,- atau 86,17% dari nilai total biaya produksi. Sehingga total biaya produksi yang dikeluarkan oleh pegusaha SANI sebesar Rp. 30.659.779,- sedangkan total biaya produksi yang dikeluarkan oleh pegusaha Mama Ratih adalah sebesar Rp. 18.942.314,- sehingga diperoleh nilai rata-rata total biaya produksi

dari kedua pegusaha sebesar Rp. 24.801.047,-. Kondisi yang ada dilokasi penelitian menunjukkan bahwa tempat pengolahan minuman jamu temulawak SANI. dan peralatan yang digunakan relatif sederhana dengan nilai asset yang rendah dan jangka waktu penggunaan yang cukup lama.

Dari biaya produksi yang dikeluarkan oleh pegusaha minuman jamu temulawak SANI dan Mama Ratih jika dibandingkan dengan penelitian dari Ekawati (2017) terkait dengan usaha minuman tradisional “Sari Jahe”, lebih rendah hanya sebesar Rp. 3.307.500,-/ bulan sebanding dengan nilai produksi yang dihasilkan lebih kecil dari hasil produksi yang dari peneliti. Begitu juga dengan hasil penelitian dari Dian Purnama Sari (2019) terkait usaha jamu tradisional biaya yang dikeluarkan lebih rendah adalah sebesar Rp. 1.933.511,- dengan nilai produksi lebih rendah dari penelitian peneliti.

Tenaga kerja yang digunakan terdiri dari tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) dan tenaga kerja luar keluarga (TKLK). Tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) bukan merupakan tenaga kerja utama, namun hanya sekedar membantu, sementara pelaku utama dalam produksi minuman jamu temulawak lebih kepada tenaga kerja luar keluarga (TKLK). Pelaku usaha dalam kegiatan produksi tenaga kerja diupah per item kerja dan dibayarkan perbulan. Tenaga kerja yang digunakan tidak harus mempunyai ketrampilan khusus, sehingga pekerja di dominasi oleh wanita atau ibu rumah tangga.

Sementara komposisi modal yang digunakan untuk aktifitas investasi seperti pembelian peralatan baru relatif tidak ada, yang ditunjukkan oleh belum adanya peremajaan peralatan yang lebih modern dan beberapa belum mempunyai tempat khusus pengolahan, tempat pengolahan saat ini masih dilakukan di rumah pribadi pelaku usaha.

Total Biaya

Total biaya merupakan jumlah keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha pengolahan minuman

jamu temulawak. Biaya total diperoleh dari biaya implisit ditambah biaya eksplisit. Berdasarkan Tabel 3, biaya implisit yang dikeluarkan oleh pengusaha SANI dalam proses produksi minuman jamu temulawak dalam satu bulan adalah sebesar Rp. 3.708.333,-. Sedangkan biaya eksplisit yang terdiri atas bahan utama, bahan pelengkap, bahan bakar, tenaga kerja, pengemasan, gelas, sedotan, es batu, transportasi dan biaya penyusutan aset mencapai nilai Rp. 26.951.446,-. Sehingga nilai total biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha SANI dalam proses produksi pembuatan minuman jamu temulawak dalam satu bulan adalah sebesar Rp. 30.659.779,-.

Penerimaan

Penerimaan usaha pembuatan Dari produksi pembuatan minuman jamu temulawak dalam satu bulan untuk pengusaha SANI sebesar 2.400 liter atau 2.400.000 ml dengan rata-rata produksi 80

liter per hari. Sementara untuk pengusaha Mama Ratih pembuatan minuman jamu temulawak dalam satu bulan sebanyak 1.200 liter atau 1.200.000 ml dengan rata-rata produksi 40 liter per hari.

Penjualan produk minuman jamu temulawak oleh kedua pengusaha ini dalam 2 bentuk, yaitu kemasan 600 ml per kemasan plastik, dan sisanya dijual langsung untuk diminum/ dikonsumsi secara langsung dengan rata-rata pergelas sebanyak 250 ml. Harga kemasan 600 ml oleh pengusaha SANI dijual dengan harga sebesar Rp. 7.000,- /bungkus. Sementara oleh pengusaha Mama Ratih menjual minuman jamu temulawak dalam kemasan 600 ml dijual dengan harga Rp. 8.000,-/bungkus. Sedangkan harga pergelas untuk langsung di minum, kedua pengusaha yaitu SANI dan Mama Ratih sama-sama menjual dengan harga Rp. 6.000,- /gelas.

Tabel 2. Penerimaan usaha pembuatan minuman jamu temulawak per bulan periode tahun 2021

Pengusaha	Hasil Perbulan (Liter)			Penjualan perbungkus				
Sani	Liter	Mili leter	Jumlah (ml)	Hasil/bungkus (600ml)	Hasil/bungkus (Rp)	Penerimaan (Rp)	Total penerimaan	
	2.400	2.400.000	1.440.000	2.400	7.000	16.800.000	39.840.000	
			Penjualan per minum					
			Jumlah (ml)	Harga/minum (250 ml)	Harga/minum (Rp)	Penerimaan (Rp)		
			960.000	3.840	6.000	23.040.000		
Pengusaha	Hasil Perbulan (Liter)			Penjualan perbungkus				
Mama Ratih	Liter	Mili leter	Jumlah (ml)	Hasil/bungkus (600ml)	Hasil/bungkus (Rp)	Penerimaan (Rp)	Total penerimaan	
	1.200	1.200.000	360.000	600	8.000	4.800.000	24.960.000	
			Penjualan per minum					
			Jumlah (ml)	Harga/minum (250 ml)	Harga/minum (Rp)	Penerimaan (Rp)		
			840.000	3.360	6.000	20.160.000		

Dari Tabel 2, untuk pengusaha minuman temulawak SANI selama produksi satu bulan, penjualan dalam bentuk kemasan 600 ml sebanyak 2.400 bungkus dengan harga Rp. 7.000,-/ bungkus diperoleh penerimaan sebesar Rp. 16.800.000,-. Sedangkan penjualan per gelas untuk langsung di minum sebanyak 3.840 gelas dengan harga sebesar Rp. 6.000,-/gelas diperoleh penerimaan sebesar Rp.

23.040.000,-. Sehingga total penerimaan yang diperoleh pengusaha SANI dalam satu bulan sebanyak Rp. 39.840.000,-.

Sedangkan penerimaan untuk pengusaha Mama Ratih selama produksi satu bulan diperoleh penerimaan dari kemasan 600 ml sebanyak 600 bungkus dengan harga jual Rp. 8.000,-/bungkus adalah sebesar Rp. 4.800.000,-. Sementara untuk penjualan per gelas untuk langsung di minum sebanyak

3.360 gelas dengan harga jual sebesar Rp. 6.000,-/gelas diperoleh penerimaan sebesar Rp. 20.160.000,- sehingga diperoleh nilai total penerimaan dalam satu bulan yaitu sebesar Rp. 24.960.000,-. Sehingga total rata-rata penerimaan dari dua pengusaha adalah sebesar Rp. 32.400.000,-.

Nilai penerimaan per bulan dari usaha minuman jamu temulawak oleh pengusaha minuman jamu temulawak SANI dan Mama Ratih jika dibandingkan dengan penelitian dari Ekawati (2017) terkait dengan usaha minuman tradisional “Sari Jahe”, lebih

tinggi. Begitu juga dengan hasil penelitian dari Dian Purnama Sari (2019) terkait penerimaan dari usaha jamu dengan nilai penerimaan lebih rendah dari penelitian peneliti.

Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil bersih yang diterima pelaku usaha pembuatan minuman jamu temulawak. Pendapatan diperoleh dari penerimaan dikurangi dengan total biaya eksplisit dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Pendapatan usaha pembuatan minuman jamu temulawak

Keterangan	Sani	Mama Ratih	Rata-rata
Penerimaan (Rp/Bln)	39.840.000	24.960.000	32.400.000
Total Biaya Ekplisit (Rp/Bln)	26.951.446	15.792.314	21.371.880
Pendapatan (Rp/Bln)	12.888.554	9.167.686	11.028.120

Berdasarkan Tabel 3, didapatkan pendapatan usaha pembuatan minuman jamu temulawak dari pengurangan penerimaan dengan total biaya eksplisit. Untuk pengusaha SANI pendapatan yang diterima yaitu penerimaan sebesar Rp. 39.840.000,- dikurang dengan total biaya eksplisit adalah sebesar Rp. 26.951.446,- maka nilai pendapatan perbulan yang diperoleh adalah sebesar Rp. 12.888.554,-.

Sedangkan pendapatan yang diperoleh pengusaha Mama Ratih dari produksi pembuatan minuman jamu temulawak dalam satu bulan yaitu penerimaan sebesar Rp. 24.960.000,- di kurangi dengan nilai total biaya eksplisit sebesar Rp. 15.792.314,- maka diperoleh nilai pendapatn adalah sebesar Rp. 9.167.686,-. Dengan demikian besar kecilnya pendapatan dipengaruhi oleh penerimaan dengan total biaya ekaplisit yang dikeluarkan. Berdasarkan penelitian Maria Elftrida Sako dan Adeline Norawati Hutapea (2016) pendapatan yang diterima oleh usaha industri jamu lebih rendah jika dibandingkan dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti dalam produksi satu bulan. Begitu juga dengan hasil penelitian dari Dian Purnama Sari (2019) jika dibandingkan dengan nilai pendapatan masih lebih rendah, mengingat nilai produksi yang dihasilkan juga rendah.

Analisis Keuntungan

Keuntungan usaha pembuatan minuman jamu temulawak dari pengurangan penerimaan dengan total biaya, untuk pengusaha SANI nilai keuntungan yang diterima yaitu penerimaan sebesar Rp. 39.840.000,- dikurang dengan total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 30.659.779,- maka nilai keuntungan yang diperoleh adalah sebesar Rp. 9.180.221,- per bulan. Sementara nilai keuntungan yang diperoleh pengusaha Mama Ratih dari produksi pembuatan minuman jamu temulawak dalam satu bulan yaitu penerimaan sebesar Rp. 24.960.000,- di kurangi dengan nilai total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 18.942.314,- maka diperoleh nilai keuntungan sebesar Rp. 6.017.686,-. Dengan demikian besar kecilnya nilai keuntungan dipengaruhi oleh penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan.

Nilai keuntungan yang diperoleh pengusaha minuman jamu temulawak SANI dan Mama Ratih masih di atas nilai UMP (Upah Minimum Propinsi) Kalimantan Selatan Tahun 2021 yaitu sebesar Rp. 2.877.447,- berdasarkan Keputusan Gubernur Kalimantan Selatan Nomor 188.44/0734/KUM/2020. Hal ini menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh dari usaha pembuatan minuman jamu temulawak masih dapat memenuhi

kebutuhan hidup minimum. Oleh karenanya, usaha ini masih sangat layak untuk dipertahankan bahkan dikembangkan.

Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha atau bisnis adalah suatu aktivitas yang mendalami tentang sebuah usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka memutuskan layak atau tidak usaha tersebut diaplikasikan. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), untuk mengukur layak tidaknya sebuah usaha maka harus dilakukan perhitungan Revenue/ Cost Ratio (R/C).

Revenue/Cost Ratio adalah suatu pengujian analisa kelayakan dengan perbandingan antara total pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan. Kriteria yang digunakan dalam analisis ini adalah apabila nilai $R/C > 1$ maka usaha tersebut dikatakan

untung dan layak untuk diusahakan, karena besarnya pendapatan lebih besar dari besarnya biaya yang dikeluarkan, dan sebaliknya jika nilai $R/C < 1$ maka usaha tersebut mengalami kerugian, dengan demikian maka usaha tersebut tidak layak untuk di usahakan. R/C ratio digunakan untuk menganalisa apakah usaha pembuatan minuman jamu temulawak sudah efisien atau tidak, layak atau tidak untuk diusahakan. R/C ratio merupakan perbandingan antara penerimaan dengan total biaya eksplisit.

Untuk saat ini pengusaha SANI memiliki 3 gerobak temulawak yang berada di Martapura dan Sungai Ulin, namun pada saat bulan Ramadhan banyak pengecer temulawak sani disepanjang jalan Martapura dan Banjarbaru. Sedangkan pengusaha Mama Ratih hanya memiliki 1 gerobak untuk menjual sendiri.

Tabel 4. Analisis ratio pembuatan minuman jamu temulawak

Keterangan	Sani	Mama Ratih	Rata-rata
Penerimaan (Rp/Bln)	39.840.000	24.960.000	32.400.000
Total Biaya Ekplisit (Rp/Bln)	30.659.779	18.942.314	24.801.047
Pendapatan (Rp/Bln)	9.180.221	6.017.686	7.598.953
R/C Rasio	1.30	1.32	1.31

Berdasarkan nilai pendapatan yang diperoleh pengusaha SANI dan pengusaha Mama Ratih sama-sama efisien, karena nilai $R/C \text{ ratio} > 1$, dimana untuk pengusaha SANI nilai rasio yang diperoleh sebesar 1,30 dan untuk pengusaha Mama Ratih sebesar 1,32. Jadi nilai rasio yang diperoleh antara Pengusaha SANI dan Pengusaha Mama Ratih lebih tinggi pengusaha Mama Ratih karena dalam penjualannya langsung dilakukan sendiri tanpa ada pengecer yang kemungkinan besar akan melakukan pengenceran atau pengoplosan. Disamping itu, pengusaha SANI produksinya lebih besar tetapi untuk nilai rasionya lebih rendah karena nilai total biayanya lebih banyak, sedangkan pengusaha Mama Ratih nilai rasionya lebih tinggi karena nilai total biayanya lebih sedikit. Meskipun begitu dari nilai rasio yang diperoleh dua pengusaha menunjukkan bahwa usaha pembuatan minuman jamu temulawak layak untuk diusahakan dan dikembangkan.

Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Maria Elftrida Sako dan Adeline Norawati Hutapea (2016) tentang usaha industri jamu yang menghasilkan nilai rata-rata R/C ratio sebesar 1,9 sehingga usaha industri jamu tersebut secara ekonomis menguntungkan dan dapat dilanjutkan. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Dian Purnama Sari (2019) nilai R/C yang dihasilkan lebih besar dari satu, yakni sebesar 2,07 hal ini menunjukkan bahwa usaha jamu tradisional sangat layak untuk diusahakan dan dikembangkan.

Prospek Pengembangan Usaha Jamu Temulawak Di Kelurahan Tanjung Rema Martapura

Prospek Pengembangan Usaha

Usaha pembuatan minuman jamu temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Kecamatan Martapura Kota sudah ada lebih dari 20 tahun. Minuman jamu temulawak ini

sudah menjadi ciri khas utamanya di kota Martapura, untuk mendapatinya sangat mudah utamanya di pasar Batuah Martapura. Apalagi jika bulan ramadhan tiba, penjualan minuman jamu temulawak dapat dijumpai di sepanjang jalan di kota Martapura maupun kota Banjarbaru. Minuman jamu temulawak sangat digemari oleh masyarakat.

Ketersediaan akan bahan baku temulawak tidak perlu diragukan, meskipun untuk kota Martapura sendiri kurang banyak untuk bahan bakunya, namun bahan jamu utamanya temulawak banyak dijumpai di wilayah Kecamatan Pengaron, ataupun Desa Empat, Desa Lima dan Desa Enam wilayah Kecamatan Mataraman yang merupakan wilayah bagian dari Kabupaten Banjar. Bahan baku jamu yang dihasilkan menjadi bagian komoditas dari Kabupaten Banjar yang sebagian besar di kirim ke perusahaan jamu di Pulau Jawa.

Bahan baku temulawak yang digunakan untuk sekali produksi sebanyak 20 liter membutuhkan 1 kg temulawak, sedangkan untuk satu hari bisa hingga 4 kali produksi mencapai total 80 liter dengan kebutuhan bahan baku temulawak 4 kg. Jadi dalam satu bulan kebutuhan temulawak antara 30 kg – 120 kg. Kebutuhan bahan baku ini masih terbilang sedikit jika dibandingkan dengan ketersediaan bahan baku yang mencapai lebih dari 1 ton perbulannya.

Setiap usaha pasti mengalami pasang surut, begitu juga dengan usaha pembuatan minuman jamu temulawak. Adakalanya penjualan sepi utamanya pada saat musim penghujan, maka produksi minuman jamu temulawak menurun, sehari hanya bisa sekali 20 liter atau produksi 2 hari sekali. Hal ini berbeda jika musim kemarau, rasa panas dan dehidrasi dapat disegarkan lagi dengan minum jamu temulawak yang segar. Seorang konsumen bisa habis 3 sampai gelas jamu temulawak jika kondisi cuaca sangat panas.

Pengembangan usaha yang selama ini dijalankan oleh pengusaha SANI salah satunya dengan membuka outlet di pasar. Jika bulan Ramadhan banyak orang yang melakukan pemesanan untuk dijual kembali, namun pada bulan-bulan biasa pemesanan mulai turun, oleh karenanya dengan membuka outlet setidaknya bisa

menstabilkan volume penjualan. Meskipun begitu, secara umum permintaan pasar akan minuman jamu temulawak cukup tinggi, utamanya pada saat musim kemarau atau bulan Ramadhan, jika hal ini dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya pasti ada peningkatan.

Penjualan minuman jamu temulawak dari dua pengusaha yaitu SANI dan Mama Ratih, menjual produk minuman jamu temulawak dengan cara pengemasan 600 ml dengan harga variasi berkisar Rp.7.000,- sampai dengan Rp. 8.000,- per bungkusnya. Sementara sisanya dijual pergelas untuk langsung diminum dengan harga sebesar Rp. 6.000,- per gelasnya.

Pembuatan dan distribusi minuman jamu temulawak pada dasarnya tidak ada kendala, dimana tenaga kerja yang dibutuhkan bukan tenaga yang mempunyai keahlian khusus, hal ini berbeda jika pembuatan jamu temulawak dibuat dalam bentuk serbuk yang dikemas cantik per sachet. Transportasi tidak terkendala mengingat Kelurahan Tanjung Rema dekat dengan pasar Batuah sebagai sentra penjualan di Kabupaten Banjar. Disamping itu, tidak ada peraturan-peraturan yang mengikat atau menyulitkan dalam penjualan minuman jamu temulawak. Meskipun begitu, untuk minuman jamu temulawak SANI sudah terdaftar sebagai industri rumah tangga, dan produknya sudah mendapatkan sertifikasi halal, dan tidak mengandung bahan-bahan yang membahayakan konsumen Berdasarkan studi kelayakan aspek pasar, bahwa potensi pasar minuman jamu temulawak masih sangat terbuka lebar. Peminat minuman jamu temulawak yang segar diminati semua kalangan baik orang dewasa maupun anak-anak. Hal ini yang menjadikan permintaan dan penawaran jamu di masa mendatang sangat terbuka lebar, dan hal ini juga dibuktikan bahwa proses pembuatan dengan skala besar menggunakan mesin dengan membuat minuman jamu

temulawak dalam bentuk serbuk, yang lebih efisien dan tahan lama.

Produksi 3.600 liter perbulan untuk kebutuhan wilayah Martapura dan sekitarnya masih dirasa kurang, karena nilai tersebut diluar jika ada pesanan konsumen. Apalagi jika bulan Ramadhan tiba, maka produksi bisa naik hingga 5 kali lipat karena banyaknya pesanan yang tidak hanya dipasarkan di wilayah Martapura, namun juga wilayah Banjarbaru dan sekitarnya.

Ditinjau dari aspek teknis dan teknologis, dengan melihat permintaan akan minuman jamu temulawak semakin meningkat maka diperlukan alat atau mesin yang mampu membantu pengolahan minuman jamu temulawak secara instan dalam bentuk serbuk sachet yang mudah disajikan dan dibawa kemana-mana. Terkait dengan kelayakan tempat usaha, karena dibuat secara tradisional memang kurang layak, namun ke depannya perlu disajikan tempat yang layak untuk dapat menampilkan citra kebersihan dan higienis dari produk yang disajikan. Disamping itu, peralatan-peralatan yang digunakan saat ini masih tradisional yang masih banyak membutuhkan tenaga manusia, oleh karenanya untuk kedepannya perlu adanya peralatan yang dapat mendukung usaha pembuatan minuman jamu temulawak sehingga dapat memproduksi dengan kapasitas lebih besar.

Aspek manajemen dan operasional terkait dengan kebutuhan tenaga kerja dalam pembuatan minuman jamu temulawak untuk saat ini tidak memerlukan tenaga khusus, karena mudah untuk dikerjakan meskipun oleh para ibu rumah tangga. Namun demikian, jika peralatan dalam pembuatan minuman jamu temulawak sudah beralih ke mesin, maka diperlukan tenaga ahli dalam mengoperasikan peralatan sekaligus pemeliharaan mesin untuk dapat berproduksi dengan skala lebih besar. Sedangkan untuk legalitas, pemerintah daerah sangat mendukung dan melayani terkait dengan legalitas yang dibutuhkan dalam operasional usaha perusahaan.

Aspek finansial terkait dengan produksi pembuatan minuman jamu

temulawak untuk saat ini memang tidak terlalu besar dan masih bisa ditangani dengan modal sendiri. Namun adanya pengembangan usaha dengan melibatkan peralatan mesin dan teknologi maka diperlukan modal yang tidak sedikit. Kebutuhan akan modal dengan melihat prospek usaha kedepannya menjadikan peluang bagi bank-bank pemerintah untuk mengucurkan dana sebagai usaha modal untuk industri kecil dan UMKM sebagaimana program pemerintah dalam memajukan sektor industri dari UMKM. Dengan demikian secara kelayakan usaha, produksi pembuatan minuman jamu temulawak sangat layak untuk dikembangkan, mengingat potensi permintaan serta ketersediaan bahan baku sangat mendukung untuk jangka panjang.

Prospek usaha minuman jamu temulawak ini sangat layak untuk dikembangkan sejalan dengan penelitian Ekawati (2017) yang menyatakan bahwa usaha jamu tradisional juga layak untuk dikembangkan. Hal ini juga di dukung dengan hasil penelitian Maria Elftrida Sako dan Adeline Norawati Hutapea (2016) bahwa usaha industri jamu secara ekonomis menguntungkan dan dapat dilanjutkan.

Pandangan Konsumen

Minuman jamu temulawak yang segar sangat diminati oleh semua kalangan. Hal ini tidak mengherankan jika pembeli bisa mengkonsumsi lebih dari 2 gelas sehari, apalagi dalam musim kemarau dengan cuaca yang cukup panas khususnya untuk wilayah Kalimantan Selatan karena dekat dengan garis Khatulistiwa. Dengan cita rasa khas temulawak, minuman jamu temulawak dapat menggugah selera makan bagi konsumen. Rasa temulawak yang ada pada minuman jamu temulawak sangat diminati oleh konsumen, karena tidak ada rasa pahit dan bisa memberikan kesegaran bagi yang mengkonsumsinya.

Harga yang ditawarkan oleh penjual untuk satu gelas minuman jamu temulawak memang cukup tinggi yaitu Rp. 6.000,-/gelas hal ini jika dibandingkan dengan minuman segar dengan produk-produk baru saat ini yang menjual dengan harga rata-rata Rp.

5.000,-/gelas. Atau pun jika di bandingkan dengan harga minuman jamu temulawak dalam bentuk sachet yang dikeluarkan oleh produsen jamu terkenal Sidomuncul yang memasok harga Rp. 3.000,-/sachet. Meskipun demikian, dari cita rasa, sebagian besar konsumen masih menyukai rasa minuman jamu temulawak khas Martapura, karena lebih terasa temulawak tanpa ada campuran atau kombinasi dengan bahan yang lain, lebih-lebih tanpa bahan pengawet dan pemanis buatan.

Penyajian minuman jamu temulawak saat ini memang kurang higienis jika dibandingkan dengan minuman segar yang lain, karena gelas yang digunakan adalah gelas yang dipakai oleh orang lain meskipun telah di cuci kembali. Oleh karenanya, kedepannya dalam penyajian perlu menggunakan gelas instan satu kali pakai sebagaimana penyajian minuman segar yang lain. Sedangkan untuk kemasan plastik 600 ml, hendaknya menggunakan plastik yang tebal dan berlabel, hal ini penting sebagai bagian dari promosi minuman jamu temulawak.

Usaha produksi pembuatan minuman jamu temulawak ke depannya sangat perlu dikembangkan, tidak hanya untuk minuman siap saji, namun perlu dikembangkan dalam bentuk lain seperti serbuk sachet. Meskipun demikian, perlu diperhatikan dengan citarasa yang dihasilkan, setidaknya sama-sama enak dan nikmat jika disajikan secara langsung. Hal ini penting untuk menjaga cita rasa nikmat minuman temulawak bagi konsumen, sehingga konsumen tidak beralih ke produk minuman jamu temulawak yang lain.

KESIMPULAN

Dari uraian pembahasan di atas, terkait dengan penelitian Prospek Pengembangan Usaha Jamu Temulawak di Kelurahan Tanjung Rema Martapura, maka dapat diambil kesimpulan:

1. Teknik pembuatan minuman jamu temulawak di Kelurahan tanjung Rema Kecamatan Martapura masih tergolong tradisional dan sederhana dalam beberapa tahapan pengolahan seperti mengiris atau memotong dalam bentuk stick, penjemuran maupun perebusan hingga

pengemasan, masih dilakukan secara manual dengan tenaga kerja manusia.

2. Biaya produksi dalam pembuatan minuman jamu temulawak terdiri atas biaya implisit dan biaya eksplisit. Biaya implisit berupa sewa tempat pengolahan dan biaya tenaga kerja dalam keluarga (TKDK). Sedangkan biaya eksplisit terdiri dari biaya bahan baku temulawak, gula pasir, air, bahan pelengkap (garam dan daun pandan), bahan bakar kayu, tenaga kerja, plastik kemasan, gelas plastik, sedotan dan biaya penyusutan alat. Total biaya eksplisit yang dikeluarkan oleh pengusaha SANI adalah sebesar Rp. 26.951.446,-/bulan. Dan pengusaha Mama Ratih diperoleh nilai biaya eksplisit sebesar Rp. 15.792.314,-. Untuk pengusaha SANI mendapatkan nilai keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 9.180.221,- per bulan. Sedangkan keuntungan yang diperoleh pengusaha Mama Ratih sebesar Rp. 6.017.686,-. Berdasarkan nilai pendapatan yang diperoleh pengusaha SANI dan pengusaha Mama Ratih sama-sama efisien, karena nilai R/C ratio > 1.
3. Prospek Pengembangan Usaha Jamu Temulawak Di Kelurahan Tanjung Rema Martapura sangat terbuka lebar jika dilihat dari permintaan pasar maupun ketersediaan bahan baku. Berdasarkan studi kelayakan aspek pasar, bahwa potensi pasar minuman jamu temulawak masih sangat terbuka lebar. Oleh karenanya, kedepannya proses pembuatan minuman jamu temulawak dengan skala besar perlu menggunakan mesin sehingga dapat memproduksi dalam bentuk serbuk, yang lebih efisien dan tahan lama. Kebutuhan akan modal dengan melihat prospek usaha kedepannya menjadikan peluang bagi bank-bank pemerintah untuk mengucurkan dana sebagai usaha modal untuk industri kecil dan UMKM sebagaimana program pemerintah dalam memajukan sektor industri dari UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Aldizal, R., Rizkio, M., Perdana, F., Suci, F., Galuh, V., Putri, A., Rina, A., Cahyani, N. D., Yanti, R., &

- Khendri, F. (2019). *Review: Tanaman Temulawak (Curcuma xanthorrhiza Roxb) sebagai Obat Tradisional*. Jurnal Ilmiah Farmako Bahari. (<https://ejournal.unair.ac.id/jlm/article/view/23478>).
- Choi, M.A., Kim S.H., Chung W.Y., Hwang J.K., and Park, K.K. (2004). *Xanthorrhizol, a natural sesquiterpenoid from Curcuma xanthorrhiza, has an anti-metastatic potential in experimental mouse lung metastasis model*. J. Biochem. Biophys. Res. Comm. 326(1): 210–217. (<https://europepmc.org/article/med/15567173>).
- Damayanti R. (2008). *Uji efek sediaan serbuk instan rimpang temulawak (Curcuma xanthorrhiza) sebagai tonikum terhadap mencit jantan*. [Skripsi]. Surakarta (ID): Universitas Muhammadiyah Surakarta. (<http://eprints.ums.ac.id/5566/1/K100030248.pdf>)
- Dian Purnama Sari, (2019), *Analisis Usaha Jamu Tradisional (Studi Kasus : Ibu- Ibu Penjual Jamu Tradisional Di Kelurahan Mabar Hilir)*, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.
- Ekawati, (2017), *Analisis Kelayakan Usaha Minuman Tradisional Jamu Sari Jahe Di Desa Geudong-Geudong Kecamatan Kota Juang Kabupaten Bireuen*. Mahasiswa Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Almuslim (<http://www.jurnal.umuslim.ac.id/index.php/JSP/article/view/899>)
- Kasim, s. (2004). *Petunjuk Menghitung Keuntungan Dan Pendapatan Usahatani*. Universitas Lambung Mangkurat. Banjarbaru
- Kasmir, (2009). *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Press
- Kasmir dan Jakfar, (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi Revisi, Prenada media Group, Jakarta
- Maria Elftrida Sako dan Adeline Norawati Hutapea, (2016). *Analisis Pendapatan Usaha Industri Jamu di Kelompok Tani Prima Mandiri Desa Usapinonot*, Jurnal Agribisnis Lahan Kering – 2016, International Standard of Serial Number 2502-1710. (<https://media.neliti.com/media/publications/237735-analisis-pendapatan-usaha-industri-jamu-087a02b3.pdf>).
- Samram, Cut Fatiimah. (2018). *Pembuatan Sediaan Temulawak dan Minuman Sehat Bentuk Serbuk Instan Kering*, Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian 2018, Fakultas Farmasi, Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah, Medan–Sumatera Utara