

PROSIDING SEMINAR NASIONAL

Optimalisasi Potensi
Sumberdaya Lokal
Menghadapi MEA 2015



Yogyakarta, 23 Mei 2015



Kerjasama antara:
Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Perhimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia
(PERHEPI)

SEMINAR NASIONAL

Optimalisasi Potensi Sumberdaya Lokal Menghadapi MEA 2015

Yogyakarta, 23 Mei 2015

PROSIDING

EDITOR:

Siti Yusi Rusimah

Indardi

Muhammad Fauzan

Achmad Fachruddin



Kerjasama antara:
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
dan
Perhimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia
(PERHEPI)

PROSIDING SEMINAR NASIONAL
OPTIMALISASI POTENSI SUMBERDAYA LOKAL MENGHADAPI MEA 2015
Yogyakarta, 23 Mei 2015

TIM PENYUSUN

PENGARAH:

- Ir. Eni Istiyanti, MP
- Dr. Ir. Widodo, MP

EDITOR:

- Ketua : Ir. Siti Yusi Rusimah, MP
- Anggota : Dr. Ir. Indardi, MSi
Muhammad Fauzan, SP. MSc
Achmad Fachruddin, SE. MSi

DESAIN DAN TATA LETAK:

- Rohandi Azis

Diterbitkan oleh:

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

Jl. Lingkar Selatan Tamantirto, Bantul. D.I.Yogyakarta 55183

Telp : +62274 387656

Faks : +62274 387646

e-mail : agribisnis@umy.ac.id, agribisnis.umy@gmail.com

Website : <http://agribisnis.umy.ac.id>

ISBN: 978-602-7577-43-5

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur senantiasa kita panjatkan kepada Allah SWT atas limpahan kenikmatan yang telah kita terima, sehingga PROSIDING Seminar Nasional dengan tema Optimalisasi Sumberdaya Lokal Menghadapi MEA 2015 dapat diterbitkan.

PROSIDING disusun berdasarkan hasil SEMINAR NASIONAL kerjasama Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UMY dengan Perhepi Komda DIY yang dilaksanakan pada tanggal 23 Mei 2015 di Yogyakarta. Penyelenggaraan seminar dimaksudkan untuk mengenal dan memahami berbagai situasi dalam mempersiapkan masyarakat pelaku ekonomi di Indonesia menghadapi Masyarakat Ekonomi Asia. Sebagai negara agraris terbesar di Asia Tenggara, Indonesia memiliki potensi sumberdaya lokal yang berlimpah. Optimalisasi sumberdaya penting dan mendesak untuk dilakukan agar produk yang dihasilkan oleh para pelaku ekonomi dapat bersaing dengan negara lain.

Seminar melibatkan peneliti, dosen, mahasiswa dan anggota Perhimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia (PERHEPI), yang mempresentasikan empat makalah utama dan 47 (empat puluh tujuh) makalah pendukung. Presentasi dibagi dalam empat kelompok sub tema, yaitu Kewirausahaan dan Pasar, Teknologi dan Industri, Sumberdaya dan Kearifan Lokal, serta Kemitraan dan Komunikasi.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada *keynote speech* Dr. Ir. Johnny Walker Situmorang, MS (Kementerian Koperasi dan UKM), Prof. Dr. Bambang Cipto (Rektor UMY), para narasumber Dr. Bayu Krisnamurthi, M.Si (Ketua Perhepi Pusat), H. Suharyo Husen (Direktur Pondok Ratna Farm), dan Prof. Dr. Ir. Masyhuri (Ketua Perhepi Komda DIY), tamu undangan serta seluruh peserta seminar nasional. Tak lupa juga kami ucapkan terima kasih kepada Perhepi Komda DIY, Program Studi Agribisnis UMY dan seluruh panitia atas terselenggaranya seminar dan terbitnya PROSIDING ini. Semoga Allah SWT meridhai semua segala usaha kita dan mencatatnya sebagai amal ibadah. Amin.

Yogyakarta, 19 Juni 2015
Ketua Panitia Seminar Nasional

Dr. Aris Slamet Widodo, SP, MSc

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
Optimalisasi Potensi Sumberdaya Lokal dalam Menghadapi MEA 2015	1
Suharyo Husen	
SUBTEMA: KEWIRAUSAHAAN DAN PASAR	28
Profil dan Kinerja UMKM Pangan Olahan Perempuan di Daerah Istimewa Yogyakarta Ummu Harmain, Slamet Hartono, Lestari Rahayu Waluyati, Dwidjono Hadi Darwanto	29
Upaya Peningkatan Keuntungan Pengrajin Batik Tulis "Labako" Melalui Aplikasi Teknologi Tool Linux Berbasis Metode Fraktal di Kabupaten Jember.....	41
Syamsul Hadi, Taufiq Timur Warisaji	
Sistem Distribusi Ternak dan Hasil Ternak Sapi Potong di Indonesia.....	52
Bambang Winarso	
Strategi Pengembangan Sukun sebagai Komoditas Unggulan Kepulauan Seribu di DKI Jakarta.....	67
Waryat, Muflihani Yanis, Kartika Mayasari	
Persepsi dan Evaluasi Pengembangan Jambu Mete di Desa Wisata Karangtengah, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul.....	82
Banyuriatiga, Aris Slamet Widodo, Sriyadi	
Strategi Pemasaran Dodol Nanas Tangkit di Muara Jambi (Studi Kasus pada CV. Tulimario Tangkit Muara Jambi).....	91
Erwan Wahyudi, Adri, Endrizal	
Peluang Pengembangan Peyek Kripik Pegagan di Kawasan Rumah Pangan Lestari Cancangan, Sleman.....	103
Murwati, Nurdeana, Sutardi	
Perkembangan Komoditas Bawang Merah Indonesia dan Daya Saing di Pasar Internasional.....	110
Nanang Kusuma Mawardi	
Validasi Peluang Pasar Hasil Tangkapan dan Produk Olahan Ikan pada Masyarakat Lokal Wilayah Pesisir di Kabupaten Merauke.....	119
Untari, Dirwan Muchlis, Norce Mote, David S. Pangaribuan, Boni Lantang, Irianis Latupeirissa, Rosa D Pangaribuan, Tarsisius Kanna	
Studi Komparatif Kelayakan Usahatani Jamur Tiram Dataran Tinggi dan Dataran Rendah di DIY.....	130
Nurul Salehawati	
SUBTEMA: TEKNOLOGI DAN INDUSTRI	142
Pengembangan Mesin Sangrai Kopi Berbahan Bakar Lokal di Kabupaten Alor Nusa Tenggara Timur.....	143
Arustiarso, Puji Widodo, Atika Hamaisa	

Penyaluran, Pengelolaan dan Kinerja Mesin Tanam Bibit Padi (<i>Rice Transplanter</i>) di Jawa Tengah.....	150
Chanifah, E. Kushartanti, D. Sahara	
Analisis Pengaruh <i>Wind Barrier</i> dan Sumur Renteng terhadap Produksi dan Risiko Usahatani Konservasi Lahan Pantai di Kabupaten Bantul.....	171
Aris Slamet Widodo	
Model Pengembangan Pertanian Perdesaan Melalui Inovasi (M-P3MI) Berbasis Kakao di Aceh Timur.....	183
Basri A. Bakar, Abdul Azis	
Efisiensi Teknis Usahatani Padi di Subak Gubug I Kabupaten Tabanan.....	194
Nyoman Ngurah Arya, I Ketut Mahaputra, Jemmy Rinaldi	
Uji Adaptasi dan Respon Petani terhadap Empat Varietas Kedelai untuk Mendukung Ketahanan Pangan di Gunungkidul.....	206
Charisnalia Listyowati, Sri Wahyuni Budiarti, Eko Srihartanto	
Efisiensi Produksi Susu Kambing pada Usahatani Integrasi Tanaman Kopi-Kambing di Kecamatan Busungbiu.....	214
Nyoman Ngurah Arya, I Ketut Mahaputra, Suharyanto	
Analisis Biaya Produksi Sistem Integrasi dari Limbah Perkebunan dan Limbah Agroindustri di Kabupaten Kampar.....	225
Evy Maharani, Susy Edwina, Joko Prestiwo	
Pengembangan Teknologi Tepatguna Biogas	236
Arustiarso, Teguh Wikan W, Ahmad Ashari	
Analisis Kesesuaian Inovasi Teknologi dengan Kebutuhan Petani di Provinsi Aceh.....	245
Basri A. Bakar, Abdul Azis, Nazariah	
Efisiensi Penggunaan Alsintan dalam Usahatani di Lahan Pasir Pantai Selatan Kabupaten Bantul.....	257
Subagyo, Nugroho Siswanto	
Pengaruh Faktor Produksi dalam Penerapan Pengelolaan Tanam Terpadu (PTT) Padi Sawah di Bali.....	265
I Ketut Mahaputra, Suharyanto, Ngurah Arya	
SUBTEMA: SUMBERDAYA DAN KEARIFAN LOKAL	277
Revolusi Sumber Daya Berbasis Kearifan Lokal.....	278
Amruddin	
Analisis Komoditas Unggulan Tanaman Pangan Spesifik Lokasi di Provinsi Jambi.....	285
Adri, Erwan Wahyudi, Endrizal	
Zonasi Kawasan Terpapar Erupsi Gunung Merapi 2010 di Desa Kepuharjo sebagai Dasar Penentuan Tingkat Kesesuaian Lahan untuk Tanaman Jagung (<i>Zea Mays L.</i>).....	297
Siska Ema Ardiyanti, Gunawan Budiyanto, Mulyono	
Paradigma Baru Lahan Sawah sebagai Strategi Melestarikan Sumberdaya Lokal yang Ada di Pedesaan.....	312
Markus Patiung, Erna Haryanti, Dwi Prasetyo Yudo	

Analisis Komparatif Tanaman Perkebunan dan Kebutuhan Teknologi Tanaman Karet Rakyat di Provinsi Jambi.....	324
Firdaus, Erwan Wahyudi, Adri	
Strategi Optimasi Petani Gambir di Sebuah Nagari di Limapuluh Kota, Sumatera Barat	335
Osmet	
Potensi Pembangunan Biogas di Daerah Istimewa Yogyakarta dan Permasalahannya....	363
Sriyadi	
Keterkaitan Sektor Pertanian dengan Ketahanan Pangan Rumah Tangga di Desa Rawan Pangan Daerah Istimewa Yogyakarta.....	375
Rahima Kaliky, Sri Budhi Lestari, dan Nur Hidayat	
Kinerja Usahatani Budidaya Ikan Air Tawar di Kecamatan Sukaratu Kabupaten Tasikmalaya.....	391
Fadhila Najmi Laila Hikmat, Lestari Rahayu, Siti Yusi Rusimah	
Implementasi Program Gernas Kakao dalam Rangka Menghadapi MEA di Kabupaten Luwu Sulawesi Selatan.....	400
Eka Triana Yuniarsih, Rahima Kaliky	
SUBTEMA: KEMITRAAN DAN KOMUNIKASI	411
Produksi Benih Padi Melalui Pola Kemitraan antara Produsen dengan Penangkar di Daerah Istimewa Yogyakarta.....	412
Hano Hanafi dan Suradal	
Pola Kemitraan Usahatani Kedelai Edamame (<i>Glycine Max</i> (L) Merr) antara Petani dengan PT. Lumbang Padi di Kabupaten Garut.....	427
Carkum Cahyanto, Eni Istiyanti	
Pengelolaan Dana Penguatan Modal di Kelompok Peternak Sapi Andhini Rejo Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul.....	436
Budi Fajar Imaduddin, Lestari Rahayu, Siti Yusi Rusimah	
Dinamika Kelompok Usaha Budidaya Ikan Nila dengan Sistem <i>Collective Farming</i>	452
Ilham Ade Zakaria, Siti Yusi Rusimah, Sriyadi	
Pembangunan Pertanian Tanpa Kerjasama Sosial: Tantangan Menghadapi MEA 2015...	464
Endry Martius	
Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong di Indonesia Melalui Program Sarjana Membangun Desa Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong di Indonesia Melalui Program Sarjana Membangun Desa.....	476
Bambang Winarso	
Sejarah Pembangunan dan Perolehan Sertifikasi Ekolabel Hutan Rakyat Desa Sumberejo dan Selopuro.....	493
Purwanto	

Persepsi Petani terhadap Teknologi Pendampingan SL-PTT Kedelai di Gunungkidul Murwati, Sri Wahyuni dan Heri Basuki	506
Karakteristik Petani Sistem Integrasi Sapi Kelapa Sawit yang Mempengaruhi Adopsi Inovasi di Kabupaten Pelalawan..... Susy Edwina, Evy Maharani, Bungaran Situmorang	515
Komunikasi Pembangunan untuk Pemberdayaan Masyarakat di Era Otonomi Daerah.... Indardi	525
Keterlibatan Anggota Kelompok Wanita Tani dalam Kegiatan Lumbung Pangan..... Erlyta Dwi Hapsari, Siti Yusi Rusimah, Retno Wulandari	537
Kemitraan Petani dengan Industri Pengolah Ubi Jalar di Provinsi Jawa Barat Kurnia Suci Indraningsih	550

KEMITRAAN PETANI DENGAN INDUSTRI PENGOLAH UBI JALAR DI PROVINSI JAWA BARAT

Kurnia Suci Indraningsih

*Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian
kurniasuci@yahoo.com*

ABSTRAK

Ubi jalar mempunyai prospek dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan pangan, baik pasar domestik maupun internasional. Kemitraan yang terjalin antara petani dengan industri pengolah ubi jalar tergolong pola kerjasama operasional agribisnis, yang mencakup kerjasama permodalan, pemasaran, dan pendampingan teknis. Perjanjian dalam kemitraan bersifat formal dengan aturan-aturan tertulis, termasuk sanksi yang diberlakukan dan kesepakatan menempuh jalan musyawarah apabila terjadi perselisihan. Kemitraan inilah memberikan manfaat bagi kedua belah pihak, baik dari aspek ekonomi maupun nonekonomi. Nilai R/C rasio ubi jalar lokal adalah sebesar 1,68 sedangkan ubi jalar Jepang hanya 1,38. Selisih nilai jual petani antara ubi jalar Jepang dengan lokal hanya Rp 50/kg, sehinggapihak industri pengolah perlu mempertimbangkan kenaikan harga, mengingat selisih produktivitasnya relatif tinggi mencapai 3 ton/ha. Peran Pemerintah Daerah sangat diperlukan dalam melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap petani ubi jalar dan industri pengolah yang melakukan kegiatan kemitraan, sehingga kemitraan tersebut berjalan harmonis, serta saling menguntungkan kedua belah pihak.

Kata kunci: kemitraan, petani, industri pengolah, ubi jalar.

PENDAHULUAN

Pembangunan ketahanan pangan menuju kemandirian pangan diarahkan untuk menopang kekuatan ekonomi domestik, sehingga mampu menyediakan pangan yang cukup secara berkelanjutan bagi seluruh penduduk. Tentunya diutamakan dari produksi dalam negeri dengan jumlah dan keragaman yang cukup, aman, dan terjangkau dari waktu ke waktu. Dengan populasi yang besar sekitar 250 juta dan laju pertumbuhan 1,37% per tahun, permintaan pangan yang beragam, bergizi seimbang, dan aman bakal meningkat (Saragih, 2015).

Salah satu komoditas pertanian pangan yang mempunyai prospek untuk dikembangkan dalam rangka memenuhi kebutuhan pasar domestik maupun internasional adalah ubi jalar. Ubi jalar adalah jenis tanaman budidaya. Bagian yang dimanfaatkan adalah akarnya yang membentuk umbi dengan kadar gizi (karbohidrat) yang tinggi (Hartoyo 2004). Ubi jalar mempunyai peranan penting dalam penyediaan bahan pangan, bahan baku industri maupun pakan ternak. Ubi jalar dikonsumsi sebagai

makanan tambahan dalam bentuk *camilan* maupun lauk pauk sehingga peranannya sebagai penyedia gizi yang dapat dijangkau masyarakat pedesaan cukup tinggi (Sasongko, 2009).

Pada tahun 1960-an penanaman ubi jalar sudah meluas ke seluruh provinsi di Indonesia. Pada tahun 1968 Indonesia merupakan negara penghasil ubi jalar nomor empat di dunia (Warung Informasi dan Teknologi, 2015). Produksi ubi jalar Indonesia tersebar di seluruh provinsi dengan wilayah sentra produksi utama adalah Provinsi Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, Sumatera Utara, Bali, NTT, dan Papua (Badan Pusat Statistik, 2008). Potensi pengembangan komoditas ubi jalar masih dapat ditingkatkan baik dari sisi ketersediaan lahan maupun produktivitas.

Keragaman produk ubi jalar meliputi menu produk segar (ubi jalar rebus, obi, timus), pembuatan produk setengah jadi siap santap (produk ekstrusi, manisan, saus), dan produk olah setengah jadi siap masak, seperti bihun, *snack food*, dan makanan bayi (Damardjati dan Widowati, 1994). Di beberapa negara lain seperti Cina, Korea, Jepang, Taiwan, dan Amerika Serikat ubi jalar dimanfaatkan untuk bahan baku industri pasta, produk kalengan, dan makanan bentuk instan (Kumalaningsih, 1994).

Permasalahan keterkaitan produksi, perdagangan, dan konsumsi ubi jalar secara umum adalah belum terciptanya sinergi yang harmonis antar pelaku usaha dalam sistem jaringan rantai pasok yang bermuara pada tingkat partisipasi dan konsumsi ubi jalar di Indonesia yang relatif rendah. Di samping itu, tingkat produktivitas ubi jalar (terutama varietas yang berasal dari Jepang) yang dihasilkan petani juga kurang optimal (Saliem *et al.*, 2010).

Dalam rangka mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan kebijakan teknis yang berorientasi pada: (1) pengembangan usahatani melalui pola kemitraan usaha; (2) konsolidasi kelembagaan di tingkat petani; (3) peningkatan keterkaitan antar sektor pertanian dengan sektor industri dan sektor lainnya; dan (4) peningkatan kerjasama organisasi profesi dalam pengembangan agribisnis (Saptana *et al.*, 2007)

Tulisan ini bertujuan menganalisis pola kemitraan antara petani ubi jalar dengan industri pengolahan ubi jalar, termasuk menganalisis manfaat bagi petani ubi jalar. Tulisan ini merupakan review dari berbagai hasil penelitian dan tinjauan literatur yang relevan.

KEMITRAAN PETANI UBI JALAR DENGAN PT. GALIH ESTETIKA

Dalam perencanaan dan implementasi program kemitraan, perlu dipertimbangkan dua hal pokok, yakni strategi perumusan program kemitraan dan teknik-teknik mencari mitra. Strategi perumusan program kemitraan agribisnis dimulai dari sektor hilir, yaitu pemasaran, dengan dasar pertimbangan sebagai berikut; (1) eksistensi pasar akan menjamin kepastian harga dan keuntungan pelaku agribisnis; (2) kepastian harga akan mendorong peningkatan usahatani yang berdampak pada peningkatan produksi, pendapatan petani, keuntungan pedagang, dan memudahkan investor menghitung besarnya investasi yang ditanam di daerah; (3) mendorong para pengusaha, petani, dan institusi pemerintah dari provinsi tetangga untuk menjual produknya. Dalam menunjang keberhasilan program kemitraan, perlu berpedoman pada teknik-teknik dan upaya dalam menjalin kemitraan, yang didasarkan pada kemudahan prosedural, ketepatan pelaksanaan, keamanan, kejujuran, dan keterbukaan (Muhammad, 2015).

Perkembangan komoditas bernilai tinggi dapat dicermati dari data Sensus Pertanian 2013 (Badan Pusat Statistik, 2014). Jumlah rumah tangga usaha pertanian (RTUP) pada komoditas ubi jalar mengalami peningkatan sebesar 6,5 persen, yakni dari 813,7 (2003) menjadi 866,8 (2013). Namun untuk luas areal ubi jalar mengalami penurunan sebesar 38,5 persen, yakni dari 177,2 ha menjadi 108,9 ha. Bila kecenderungan ini berlanjut, maka dapat diperkirakan struktur penguasaan lahan RTUP yang mengelola usahatani ubi jalar akan semakin sempit. Dengan kata lain, presentase petani ubi jalar (yang tergolong gurem) yang menguasai lahan kurang dari 0,5 ha cenderung meningkat. Padahal lahan merupakan salah satu faktor produksi yang menentukan pendapatan petani dalam berusahatani.

Hasil penelitian Sasongko (2009) menyatakan bahwa produksi ubi jalar masih dapat ditingkatkan melalui intensifikasi dengan menggunakan benih unggul, perbaikan pengelolaan usahatani ubi jalar dengan penggunaan pupuk berimbang dosis, waktu dan cara yang tepat sesuai dengan kondisi dan sifat kimia tanah setempat. Faktor pendukung yang perlu diperhatikan adalah kebijakan insentif harga produksi, maupun upaya menekan gejolak fluktuasi harga ubi jalar yang begitu lebar antara saat panen dan masa paceklik. Selain itu, pemerintah perlu mendorong dan mendukung pihak swasta melakukan usaha kemitraan dengan petani produsen melalui penyediaan benih unggul dan saprodi lainnya atas azas saling menguntungkan.

Industri Pengolahan Ubi Jalar PT. Galih Estetika

PT. Galih Estetika di Kabupaten Kuningan sebagai perusahaan industri pengolah ubi jalar dengan produk utamanya adalah pasta ubi jalar berdiri sejak tahun 1993. Usaha ini berawal dengan modal sendiri, dengan semakin berkembangnya usaha, belakangan ini *buyer* (warganegara Jepang) ikut *sharing* modal investasi. Perusahaan ini juga membuka peluang untuk kerjasama dalam mengembangkan usaha ini, karena prospek pasar produk ubijalar cukup besar.

PT. Galih Estetika adalah perusahaan yang dibangun dengan investasi keluarga pada tahun 1993. Seiring dengan perkembangan usahanya, PT. Galih Estetika telah menggunakan investasi dari pihak asing untuk pengembangan usaha. Bahkan kini, PT. Galih Estetika membuka kesempatan bagi investor dalam negeri yang ingin menanamkan modalnya untuk perluasan usaha.

Pengadaan Bahan Baku Ubi Jalar

Bahan baku pabrik pengolahan ubi jalar PT. Galih Estetika adalah ubi jalar segar. Ubi jalar segar ini diperoleh dari petani di beberapa wilayah dengan sistem kemitraan dan nonkemitraan (petani tanam bebas). Sumber pasokan ubi jalar yang berasal dari hubungan kemitraan adalah sebanyak 60-70 persen dari total jumlah bahan baku. Ubi jalar yang bersumber dari pembelian bebas adalah sekitar 40-30 persen.

Varietas bahan baku ubi jalar PT. Galih Estetika yang dominan adalah varietas ubi jalar asal Jepang, sesuai dengan permintaan dari *buyers*. Varietas ubi jalar yang ditanam adalah varietas Bogor, Beniazuma, Ayamurasaki, Cocain, Narutokintoki dan Kuningan putih. Namun, permasalahan yang terjadi adalah tidak optimalnya produksi dari varietas-varietas tersebut, terutama yang berasal dari Jepang. Jika rata-rata varietas lokal dapat mencapai 20-30 ton per hektar, tetapi varietas asal Jepang hanya mampu berproduksi sekitar 10 ton per hektar.

Sistem kemitraan dilakukan PT. Galih Estetika melalui kelompok tani, dengan cara memberikan bibit kepada petani, kemudian nilai bibit tersebut diperhitungkan sebagai biaya yang harus dibayar setelah panen, dengan perjanjian harus menjual hasil ke PT. Galih Estetika. Biaya untuk kemitraan yang dikeluarkan oleh PT. Galih Estetika per hektar berkisar Rp 1,5-3 juta. Hasil produksi berupa ubi jalar segar dibawa ke pinggir jalan desa yang dapat dilalui kendaraan pengangkut berupa truk kemudian diambil oleh pihak PT. Galih Estetika. Biaya angkut ke pabrik berkisar Rp 100-150 per kg. Harga jual petani ke PT. Galih Estetika berkisar antara Rp 2.000-2.100 per kg

(tahun 2010). Pembayaran dilakukan satu hingga dua minggu kemudian, dipotong biaya bibit atau biaya kemitraan.

Pemasok bahan baku PT. Galih Estetika utamanya berasal dari wilayah Kabupaten Kuningan dan Majalengka. Total jumlah bahan baku dari daerah ini mencapai 70 persen. Sisanya sebanyak 30 persen dipasok dari wilayah Kabupaten Bogor, Sukabumi dan daerah lainnya. Pada dasarnya semua ubi jalar yang masuk ke pabrik semua dimanfaatkan, artinya semua diproses. Produk utama dari pabrik ini adalah pasta atau adonan dan beberapa jenis produk sampingan.

Produksi dan Pemasaran Output

PT. Galih Estetika selain memproduksi pasta juga memproduksi tepung, ubi goreng dan ubi rebus. Produk pasta sasaran utamanya adalah untuk ekspor, sementara untuk produk tepung dominan untuk kebutuhan pasar lokal (Tabel 1). Untuk produk pasta dengan *grade* kurang bagus dipasarkan lokal ke pabrik saos dengan harga relatif murah (jual rugi). Perusahaan ini juga pernah bekerjasama memasok pasta ke pabrik *choki-choki* namun hanya berlangsung 2 tahun (2003-2004) dan tidak dilanjutkan lagi, dari pihak *buyer* yang memutuskan.

Selama periode 2001-2007 rata-rata 74 persen produk tepung untuk konsumsi dalam negeri, namun pada tahun 2007 jumlah produk tepung yang diekspor meningkat. Periode 2007-2010 produk tepung yang diekspor volumenya cenderung menurun, ini salah satu dampak krisis global. Mengingat konsumen (pengguna/pengimpor) adalah industri, maka menurunnya volume produksi industri (berbahan baku ubi jalar) tersebut mengakibatkan menurunnya permintaan ekspor produk ubi jalar tersebut. Pada tahun 2010 selisih harga antara tepung lokal (Rp 4.000/kg) dengan tepung untuk ekspor (*special order*, Rp 4750/kg), sebesar Rp 750/kg.

Khusus produk ubi jalar goreng/rebus, bentuk produknya sesuai order dari pengimpor, awalnya permintaan hanya terbatas dalam bentuk *daigaku* yang akhirnya berkembang, antara lain dalam bentuk *stick*, *taiko*, *slice* dan *dice cut*. Khusus produk baru biasanya pihak pengimpor memberi contoh dulu bentuk produk ubi jalar yang diinginkan, kadang-kadang teknologi juga diadopsi dari importir, misalnya cara membuat *Dice Cut* produk ini baru diproduksi pada tahun 2007. Pihak PT. Galih Estetika, Kuningan sendiri selalu berusaha membuka peluang untuk berbagai bentuk produk sesuai permintaan pasar, spesifikasi produk ini juga terkait dengan bahan baku ubi jalar itu sendiri.

Tabel 1. Perkembangan volume penjualan "ubi jalar dan rebus" menurut tujuan penjualan PT Galih Estetika, tahun 2001-2007

Jenis Produk/ Tujuan Penjualan	Volume Penjualan/Tahun						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Tepung Ekspor							
- (Kg)	7.000	16.520	40.320	43.500	52.940	30.600	53.760
- (Kontainer)	1	2	4	4	6	3	5
Tepung Lokal							
- (Kg)	45.067	90.722	132.100	170.325	159.100	66.125	45.500
- (Kontainer)	5	11	17	21	22	10	10
Total							
- (Kg)	52.067	107.242	172.420	213.825	212.040	96.725	99.260
- (Kontainer)	6	13	21	25	28	13	15

Sumber: PT. Galih Estetika, 2009 dalam Saliem et al. (2010)

Untuk beberapa produk seperti pasta, ubi jalar rebus dan goreng bahan baku yang diinginkan adalah dari varietas spesifik seperti Jepang, Bogor dan Jakarta. Ketersediaan bahan baku tersebut relatif terbatas, untuk bahan baku pasta hanya sekitar 20 persen dipenuhi dari Kuningan, sehingga untuk memenuhi kapasitas tersebut harus mendatangkan dari luar kota seperti dari Bogor, Sukabumi, Majalengka, bahkan sampai Jawa Tengah dan Jawa Timur. Kalau dari sisi produksi, masalahnya produktivitas rata-rata varietas ini lebih rendah dibanding rata-rata ubi jalar lokal, oleh karena itu petani cenderung menanam ubi jalar lokal. Berbeda dengan produk tepung dapat menggunakan ubi jalar lokal antara lain Ace Kuning, Maja (Majalengka) atau lainnya terutama yang memiliki kandungan pati tinggi.

Perkembangan Volume Penjualan "Ubi Jalar dan Rebus" menurut bentuk Produknya PT Galih Estetika, Tahun 2001-2007 disajikan pada Tabel 2. Secara umum dapat dikatakan bahwa produk ubi jalar (berbagai bentuk) yang diekspor, sebagai gambaran untuk pasta pada tahun 2007 ekspor mencapai 97 kontainer, 2008 turun menjadi 90 kontainer, tahun 2010 diperkirakan hanya mencapai 70-80 kontainer. Penurunan permintaan ekspor ini berdampak pada pengurangan tenaga tidak tetap sebagian diliburkan sementara dengan waktu yang tidak jelas. Perusahaan mencoba untuk memperluas pasar lokal, namun masih kesulitan dan biaya yang diperlukan juga besar terutama untuk promosi. Biaya pemasaran untuk pasar lokal justru lebih besar daripada untuk tujuan ekspor. Selain itu pembayaran dari pasar lokal relatif lebih lambat (karena umumnya sistem konsinyasi) dibanding pembayaran untuk ekspor. Perusahaan sudah melakukan uji coba membuat produk ubi jalar goreng (*stick*) dengan merk dagang "Kenken" *stick* ubi jalar goreng, namun masih terkendala dalam pemasarannya. PT. Galih Estetika masih membutuhkan penelitian pemasaran, modal

serta rekanan yang sudah berpengalaman dalam pemasaran *snack*. Dalam perkembangan produksi pada tahun terakhir mengalami penurunan, Tabel 3 menjelaskan fenomena jenis dan kapasitas produksi PT. Galih Estetika pada tahun 2010.

Tabel 2. Perkembangan volume penjualan "ubi jalar dan rebus" menurut jenis produk di PT. Galih Estetika, tahun 2001-2007

Jenis Produk	Volume Penjualan/Tahun						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<i>Daigaku</i>	20.485	0	158.860	163.160	115.440	29.280	41.180
- (Kg)							
- (Kontainer)	2	0	12	14	1	4	8
<i>Stick</i>							
- (Kg)	0	9.800	0	0	14.592	14.592	0
- (Kontainer)	0	1	0	0	2	2	0
<i>Taiko</i>							
- (Kontainer)	0	0	0	0	34.980	18.400	59.880
- (Kontainer)	0	0	0	0	4	3	9
<i>Slice</i>							
- (Kg)	0	0	0	0	3.003	39.842	8.500
- (Kontainer)	0	0	0	0	0.2	5	0.6
<i>Dice Cut</i>							
- (Kg)	0	0	0	0	0	0	60.000
- (Kontainer)	0	0	0	0	0	0	5

Sumber: PT Galih Estetika, 2009 dalam Saliem et al. (2010)

Dari Tabel 3 dapat dicermati bahwa produk utama PT. Galih Estetika adalah pasta ubi jalar beku yang mencapai 80 persen dari total produksi. Secara umum juga dapat dilihat bahwa 80 persen produk dipasarkan dengan tujuan ekspor. Harga jual produk impor berkisar 1 – 1,8 dolar US per kg, sedangkan harga kompos dan tepung untuk pasar lokal masing-masing sebesar Rp 500/kg dan Rp 1.200-1.300/kg. Harapan PT. Galih Estetika terhadap kebijakan pemerintah adalah dukungan pemerintah dalam sarana/prasarana, termasuk cara petani mendapatkan bibit ubi jalar yang unggul dengan produktivitas yang tinggi (dalam keadaan *fresh* pada saat ditanam).

Tabel 3. Jenis dan kapasitas produksi PT. Galih Estetika per tahun, 2010.

No.	Jenis Produk	Kapasitas Produksi	Konversi Bahan Baku (%)
1	Pasta Ubi Jalar Beku	96 kontainer / 1920 ton	30-35
2	Tepung Ubi :		
	- Ekspor	4 kontainer / 40 ton	25
	- Lokal	240 ton	25
3	Ubi Goreng Beku	10 kontainer / 130 ton	30-60
4	Ubi Rebus	5 kontainer / 60 ton	60-70
5	Tepung Pakan Ternak	276 ton	
6	Kompos	144 ton	

Sumber: PT. Galih Estetika, 2010 dalam Saliem et al. (2010)

Hasil penelitian Prastiwi (2010) mengungkapkan bahwa kemitraan antara PT. Galih Estetika dan petani ubi jalar di Kabupaten Kuningan termasuk dalam pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA) namun dengan menerapkan sistem jual beli biasa dan bukan bagi hasil. Hasil analisis matriks evaluasi kemitraan menunjukkan bahwa ada enam atribut yang tidak memiliki kesesuaian antara ketentuan dan realisasi. Atribut-atribut tersebut adalah kontinuitas suplai komoditas dari petani ke perusahaan, penyediaan sarana produksi, pendampingan teknis, peningkatan keterampilan petani, respon terhadap segala keluhan, dan bantuan biaya garap. Analisis terhadap tingkat kesesuaian antara harapan dan kinerja atribut menunjukkan bahwa baik petani mitra ubi jalar Jepang maupun petani ubi jalar Kuningan tidak puas terhadap kinerja seluruh atribut yang diteliti.

PERJANJIAN DALAM KEMITRAAN

Aturan main (*rule of law*) yang diberlakukan dalam kemitraan antara petani ubi jalar dengan PT. Galih Estetikabersifat formal, dimana kemitraan yang dibuat bersifat tertulis yang tercantum dalam surat perjanjian kerjasama. Kontrak perjanjian berisi hak dan kewajiban dari PT. Galih Estetika dengan petani mitra, serta adanya ketentuan penyelesaian apabila terjadi perselisihan antar kedua pihak. Hak dan kewajiban masing-masing pihak secara rinci tertera pada Tabel 4.

Tata Cara Penyerahan Barang Sortasi di Pabrik dan Pembayaran

1. Tata cara penyerahan ubi jalar diatur sebagai berikut:
 - a. PT. Galih mengatur, mengkoordinir, dan membiayai ongkos angkut dari lokasi panen sampai ke pabrik.
 - b. Petani mitra menyiapkan hasil panen ubi jalar di pinggir jalan yang masih dapat dilalui kendaraan pengangkut.
 - c. Jumlah dan jadwal hari pengangkutan barang ditentukan oleh PT. Galih dengan tetap mengikuti keadaan *force majeure*.
2. Tata cara sortasi di pabrik, ubi yang telah disortir oleh petani di kebun akan disortir ulang di pabrik dengan rincian: ubi kelas A, B, C, ubi afkir kembali, sampah, busuk, tanah.
3. Tata cara pembayaran ubi jalar Jepang milik petani mitra:
 - a. Harga ubi jalar Jepang ditentukan dengan harga minimal sebesar Rp 1.400/ kg di atas truk di pinggir jalan (tahun 2010).

- b. Pembayaran ubi jalar dilakukan PT. Galih kepada petani mitra selambat-lambatnya 7-10 hari setelah barang diterima di pabrik PT. Galih.

Tabel 4. Hak dan kewajiban antara PT. Galih Estetika dengan petani ubi jalar

PT. Galih Estetika		Petani Ubi Jalar	
Hak	Kewajiban	Hak	Kewajiban
1. Mendapat jaminan untuk menerima/membeli ubi jalar dengan diameter umbi 4 cm berat minimal 2 ons, bebas hama penyakit, dan bersih	1. Melakukan pembinaan dan bimbingan teknis 2. Membuar rencana/jadwal pengembangan ubi jalar	1. Mendapat jaminan pemasaran 2. Memperoleh kelancaran angkutan dari lokasi panen ke pabrik PT. Galih	1. Melakukan budidaya ubi jalar sesuai jadwal 2. Menjual hasil budidaya ubi jalar ke PT. Galih sesuai kriteria 3. Membuat rencana pengembangan ubi jalar yang dikoordinasikan oleh PT. Galih Estetika
2. Mendapat jaminan pasokan barang sesuai jadwal yang telah disepakati	3. Membeli ubi jalar dengan harga standar kualitas yang telah disepakati 4. Memberikan masukan dan informasi kepada petani mitra 5. Mengatur dan mengkoordinir angkutan dari lokasi panen ke pabrik PT. Galih	3. Memperoleh jaminan bibit ubi jalar Jepang sesuai kebutuhan 4. Memperoleh kelancaran pembayaran secara tepat waktu	

Sumber: Surat Perjanjian Kerjasama Pengembangan Ubi Jalar antara PT. Galih Estetika dengan Petani Mitra (berlaku 1 tahun sejak ditanda tangani)

PERAN PEMERINTAH DAERAH DALAM KEMITRAAN

Pemerintah Daerah Provinsi Jawa Barat melalui Dinas Pertanian Tanaman Pangan Provinsi Jawa Barat (2010) telah melakukan beberapa kegiatan yang mendukung kemitraan, yakni usaha pengembangan produksi, pascapanen dan pengolahan ubi jalar. Untuk peningkatan produksi ubi jalar pihak dinas telah melakukan usaha peningkatan produksi melalui: Pertama, program Penerapan Teknologi Terpadu (PTT). Program ini tidak dikhususkan untuk pengembangan ubi jalar, namun diprogramkan untuk komoditas tanaman pangan yaitu padi, jagung, kedelai dan kacang tanah. Sumber pendanaan program PTT berasal dari APBN dan APBD. Paket inovasi teknologi terpadu pada program PTT meliputi bantuan benih/bibit dan teknologi penanamannya, pemberian pupuk organik dan anorganik, pestisida serta pendampingan dan pembinaan.

Kedua, model Pengembangan dan Peningkatan Produksi Ubi Jalar. Model pengembangan ini adalah satu paket. Pada tahun 2008, setiap paket pengembangan diberikan untuk luasan lahan 2,0 hektar, kemudian pada tahun 2009 berkembang menjadi 5 hektar dan terus berkembang menjadi 50 hektar pada tahun 2010. Ketiga, Program Pengembangan Kecamatan, melalui pengukuran Indeks Pembangunan Manusia (IPM). Program ini merupakan program peningkatan daya beli petani ubi jalar

dan peternak domba. Program ini dilaksanakan pada tahun 2007-2008 dengan melibatkan pihak Dinas Pertanian dan Dinas Perindustrian.

Di sektor pertanian, program ini dilaksanakan melalui peningkatan kualitas benih, pemupukan berimbang, SL-PHT dan penyuluhan serta pendampingan. Dinas Perindustrian memberikan bantuan peralatan pengolahan ubi jalar. Di sentra produksi ubi jalar Kabupaten Kuningan, bantuan peralatan pengolahan ubi jalar yang telah disalurkan dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Bantuan peralatan pengolahan ubi jalar di Kabupaten Kuningan, tahun 2007-2010

No	Jenis Peralatan	Jenis Produk Olahan	Lokasi Penerima Bantuan		
			Kecamatan	Desa	Kelompok
1	Mesin Sawut Ubi Jalar	Kremes	Cilimus Cigandamekar Jalaksana Japara Mandirancan Cipicung	Lingga Indah Indapatra Jalaksana Gara Tengah Sindung Kempeng Susukan	Motekar Harapan Mulya Pelang Nusa Indah Sari Indah Harapan Mekar
2	Pengiris Ubi Jalar	Kripik	Mandirancan	Patalagan	
3	Penggilingan	Saus	Jalaksana	Manis Lor	Binakarya

Sumber: Dinas Perindustrian Provinsi Jawa Barat, 2010 dalam Saliem *et al.* (2010)

Puspitasari (2010) dari temuan penelitiannya menyarankan agar Pemerintah Daerah berperan dalam melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap petani ubi jalar dan perusahaan yang melakukan kegiatan kemitraan, sehingga dalam kemitraan tersebut kedua belah pihak saling diuntungkan.

MANFAAT KEMITRAAN

Manfaat Ekonomi

Manfaat ekonomi dari kemitraan ini bagi petani mitra adalah berupa peningkatan pendapatan. Pengukuran peningkatan pendapatan menggunakan analisis R/C rasio (Saliem *et al.*, 2010). Usahatani ubi jalar varietas lokal dan varietas asal Jepang yang ditanam pada luasan yang sama di Desa Cilimus menunjukkan tingkat produksi dan keuntungan yang berbeda. Usahatani ubi jalar varietas lokal Kuningan Putih dapat menghasilkan 17 ton/ha ubi jalar. Sementara varietas Jepang Naruto Kintoki hanya dapat memproduksi sebanyak 14 ton/ha. Rendahnya produktivitas varietas Jepang ini

disebabkan ketidaksesuaian lingkungan tanam di Desa Cilimus dengan lingkungan tanam asli varietas nonlokal tersebut di Jepang. Uji adaptasi penanaman varietas ini hingga kini belum dilakukan secara baik oleh pihak PT. Galih Estetika sehingga varietas Naruto Kintoki belum berproduksi optimal (Tabel 6 dan 7).

Tabel 6. Analisis usahatani ubi jalar varietas kuningan putih di Desa Cilimus, Kecamatan Cilimus, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat, 2010

No.	Uraian	Volume	Harga Sat.	Jumlah (Rp)
I.	Sewa lahan	1 MT	1.400.000	1.400.000
II.	Tenaga Kerja			6.260.000
III.	Sarana Produksi			
	1. Bibit	35 ikat	5.000	175.000
	2. Pupuk :			
	- Urea	250	1.400	350.000
	- SP-36	100	2.000	200.000
	- Phonska	100	1.800	180.000
	3. Insektisida	1 lt.	50.000	50.000
	Jumlah III			955.000
IV.	Total biaya produksi (I+II+III)			8.615.000
V.	Produksi	17.000 kg	850/kg	14.450.000
VI.	Pendapatan petani (V-IV)			5.835.000
VIII	R/C	1,68		

Sumber: BPP Kec Cilimus, Kab Kuningan, Jawa Barat dalam Saliem *et al.* (2010)

Biaya produksi ubi jalar per hektar mencapai Rp 8,615 juta. Persentase terbesar biaya produksi ini adalah biaya tenaga kerja yang mencapai 73% sementara biaya sarana produksi hanya 27%. Harga ubi jalar varietas Naruto Kintoki selalu lebih tinggi dibandingkan harga varietas Kuningan Putih. Harga ubi jalar Naruto Kintoki rata-rata dapat mencapai Rp 900/kg sedangkan harga varietas lokal Kuningan Putih sebesar Rp 850/kg. Dengan produksi yang lebih tinggi, maka keuntungan usahatani ubi jalar varietas lokal Kuningan Putih per hektar lebih tinggi dibandingkan usahatani varietas Jepang Naruto Kintoki. R/C rasio ubi jalar lokal adalah sebesar 1,68 sementara ubi jalar Jepang hanya 1,38.

Manfaat NonEkonomi

Manfaat kemitraan bagi perusahaan adalah terpenuhinya kebutuhan bahan baku ubi jalar, menjaga kontinuitas suplai bahan baku tanpa harus mengelola usahatani sendiri dan memiliki lahan yang luas untuk budidaya ubi jalar, serta mengantisipasi lonjakan harga ubi jalar di pasaran (Puspitasari, 2003).

Manfaat kemitraan bagi petani adalah kemudahan mendapatkan bibit ubi jalar, pinjaman modal, adanya jaminan pasar, kepastian harga jual, pembayaran pemasaran

hasil pasti, serta dapat meminimalkan risiko terjadinya penurunan harga pada saat panen raya (Puspitasari, 2003; Maliki *et al.*, 2013).

Tabel 7. Analisis usahatani ubi jalar varietas naruto kintoki di Desa Cilimus, Kecamatan Cilimus, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat, 2010

No.	Uraian	Volume	Harga Sat.	Jumlah (Rp)
I.	Sewa lahan	1 MT	1.400.000	1.400.000
II.	Tenaga Kerja			6.260.000
III.	Sarana Produksi			
	1. Bibit	35 ikat	5.000	175.000
	2. Pupuk :			
	- Perangsang umbi	21 kampil	32.000	672.000
	- Urea	250	1.400	350.000
	- SP-36	100	2.000	200.000
	- Phonska	100	1.800	180.000
	3. Insektisida	1 lt.	50.000	50.000
	Jumlah III.			1.627.000
IV.	Total biaya produksi (I+II+III)			9.287.000
V.	Produksi	14.000 kg	900/kg	12.600.000
VI.	Pendapatan petani (V-IV)			3.313.000
	R/C	1,36		

Sumber: BPP Kec Cilimus, Kab Kuningan, Jawa Barat dalam Saliem *et al.* (2010)

KESIMPULAN

Kemitraan yang terjalin antara petani dengan industri pengolah ubi jalar tergolong dalam pola kerjasama operasional agribisnis, yang mencakup kerjasama permodalan, pemasaran, dan pendampingan teknis. Perjanjian dalam kemitraan bersifat formal dengan aturan-aturan yang dibuat secara tertulis, termasuk sanksi yang diberlakukan dan kesepakatan menempuh jalan musyawarah apabila terjadi perselisihan. Kemitraan inilah memberikan manfaat bagi kedua belah pihak, baik dari aspek ekonomi maupun nonekonomi. Nilai R/C rasio ubi jalar lokal adalah sebesar 1,68 sedangkan ubi jalar Jepang hanya 1,38. Selisih nilai jual petani antara ubi jalar Jepang dengan lokal hanya Rp 50 perlu dipertimbangkan pihak industri pengolah untuk dinaikkan, mengingat selisih produktivitasnya relatif tinggi mencapai 3 ton/ha. Peran Pemerintah Daerah sangat diperlukan dalam melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap petani ubi jalar dan industri pengolah yang melakukan kegiatan kemitraan, sehingga dalam kemitraan tersebut berjalan harmonis, serta saling menguntungkan kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2008. Statistik Indonesia. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2014. Sensus Pertanian 2013. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Damardjati, D.S., dan S. Widowati. 1994. Pemanfaatan Ubi Jalar dalam Program Diversifikasi Guna Mensukseskan Swasembada Pangan. Risalah Seminar Penerapan Teknologi Produksi dan Pasca Panen Ubi jalar Mendukung Agro-industri. Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanaman Pangan. Badan Penelitian dan pengembangan Pertanian. Bogor.
- Hartoyo, T. 2004. *Olahan dari Ubi Jalar*. Trubus Agrisarana. Surabaya.
- Kumalaningsih, S. 1994. Peluang Pengembangan Agroindustri dari Bahan Baku Ubi Jalar. Risalah Seminar Penerapan Teknologi Produksi dan Pascapanen Ubi Jalar Mendukung Agro-industri. Pusat Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Badan Penelitian dan pengembangan Pertanian. Bogor.
- Maliki, A., R.H. Ismono, dan H. Yanfika. 2013. Pola Kemitraan *Contract Farming* antara Petani *Cluster* dan PT. Mitratani Agro Unggul (PT. MAU) di Kabupaten Lampung Selatan. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis* 1(3):187-194.
- Muhammad, F. 2015. Pembangunan Pertanian dengan Pendekatan Public Entrepreneurship: Pengalaman dari Gorontalo. Editor: Dabukke, F.B.M. *Dalam Membumikan Paradigma Agribisnis 70 Tahun Profesor Bungaran Saragih*. Pusat Pangan Agribisnis. Jakarta.
- Puspitasari, I. 2003. Kajian Kemitraan antara PT. Agro Inti Pratama dengan Petani Ubi Jalar di Desa Sindangbarang, Kecamatan Jalaksana, Kabupaten Kuningan, Provinsi Jawa Barat. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor. <http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/19314> (9 Mei 2010).
- Prastiwi. 2010. Evaluasi Kemitraan dan Analisis Pendapatan Usahatani Ubi Jalar Kuningan dan Ubi Jalar Jepang (Studi Kasus Kemitraan PT. Galih Estetika dan Petani Ubi Jalar di Kabupaten Kuningan). Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor. <http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/27406> (9 Mei 2010).
- Saliem, H.P., P. Simatupang, N. Ilham, S. Friyatno, E. Suryani, T.B. Purwantini, M. Maulana, dan K.S. Indraningsih. 2010. Kajian Keterkaitan Produksi, Perdagangan, dan Konsumsi Ubi Jalar untuk Meningkatkan 30% Partisipasi Konsumsi Mendukung Program Keanekaragaman Pangan dan Gizi.

Saptana, E.L. Hastuti, K.S. Indraningsih, Asfari, S. Friyatno. Sunarsih, dan V. Darwis. Pengembangan Kelembagaan Kemitraan Usaha Hortikultura di Sumatera Utara, Jawa Barat, dan Bali. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.

Saragih, B. 2015. Suara Agribisnis 2: Kumpulan Pemikiran Bungaran Saragih. Editor: Jaya, U., P.S. Palupi, dan F.B.M. Dabukke. PT. Permata Wacana Lestari dan Gaung Persada Press.

Sasongko, L.A. 2009. Perkembangan Ubi Jalar dan Peluang Pengembangannya untuk Mendukung Program Percepatan Diversifikasi Konsumsi Pangan di Jawa Tengah. *Mediagro* 5(1): 36-43.

Warung Informasi dan Teknologi. 2015. Budidaya Pertanian Ubi Jalar/Ketela Rambat. Warintek. Bantul.<http://warintek.bantulkab.go.id/> (9 Mei 2015)