

# **Analisis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) , Sistem Usaha Tani, dan Sistem Pemasaran Talas di Desa Situgede**

## **(Analysis of Micro, Small And Medium Enterprises , Farming Systems, And The Talas Marketing System in Situgede Village)**

**Ahmad Yuda Pratama<sup>1\*</sup>, Ninuk Purnaningsih<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor,  
Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680.

<sup>2</sup>Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat, Fakultas Ekologi Manusia,  
Institut Pertanian Bogor, Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680.

Penulis Korespondensi: ahmad\_yudap@apps.ipb.ac.id

### **ABSTRAK**

Talas sebagai salah satu komoditi unggulan Kota Bogor dapat dimanfaatkan lebih luas tidak hanya dijual di pasar (pengecer), tetapi dapat dimanfaatkan sebagai salah satu komoditas diversifikasi pangan, dan bermanfaat sebagai bahan baku olahan lain seperti *cookies*, keripik talas, dodol talas, tepung talas dan lain-lain. Sehingga apabila dimanfaatkan lebih luas dapat meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar lainnya selain petani talas. Banyaknya tanaman talas yang ada di situgede, memunculkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di produk olahan berebahan dasar talas yang berkembang di desa Situgede. Sehingga pemberdayaan dan pengembangan UMKM menjadi hal yang perlu dilakukan secara berkesinambungan. Produksi talas di Kota Bogor masih berfluktuatif, hal ini dipengaruhi oleh faktor-faktor produksi (modal, tenaga kerja, lahan, dan manajemen). Pada kegiatan pemasaran talas, petani sering kurang respon terhadap harga yang diterimanya (terlalu rendah) sedangkan harga ditingkat konsumen akhir tinggi. Tujuan penulisan laporan ini untuk mengidentifikasi permasalahan UMKM, sistem usaha tani talas saluran, dan sistem pemasaran talas di Desa Situgede. Laporan ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan menggunakan data primer dan sekunder. Metode yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan pengamatan melalui partisipasi langsung kepada masyarakat Desa Situgede yang dilakukan melalui kegiatan SUIJI SLP 2019.

Katakunci: pemasaran, SUIJI SLP, talas, UMKM, usaha tani.

### **ABSTRACT**

Talas as one of the superior commodities of Bogor City can be utilized more widely not only sold in the market (retailer), but can be used as one of the diversified commodities, and is useful as other processed raw materials such as cakes, taro chips, lunkhead taro, taro flour and lying down. Obtained from more users Many taro plants in Situgede have created Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) that are engaged in taro-based processed products that develop in the village of Situgede. Making empowerment and development of MSMEs becomes a thing that needs to be done in a sustainable manner. The production of taro in the city of Bogor is still fluctuating, this is needed by production factors (capital, labor, land, and management). In taro marketing activities, farmers often do not respond to the prices they receive (too low) while prices at the high end consumer level. The purpose of discussing this report is to identify the problems of MSMEs,

channel taro farming systems, and marketing systems for taro in Situgede Village. This report uses a qualitative descriptive method using primary and secondary data. The methods used were observation, interviews, and observations through direct participation in the Situgede village community through the 2019 SLP SUIJI activities.

Keywords: farming, marketing, MSMEs SUIJI SLP, taro.

## PENDAHULUAN

Talas sebagai salah satu komoditi unggulan Kota Bogor dapat dimanfaatkan lebih luas tidak hanya dijual di pasar (pengecer), tetapi dapat dimanfaatkan sebagai salah satu komoditas diversifikasi pangan dan bermanfaat sebagai bahan baku olahan lain seperti *cookies*, keripik talas, dodol talas, tepung talas dan lain-lain, sehingga apabila dimanfaatkan lebih luas dapat meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar lainnya selain petani talas.

Banyaknya tanaman talas yang ada di Situgede, bermunculan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di produk olahan berebahan dasar talas yang berkembang di desa Situgede. Perlu diingat UMKM mempunyai peran yang strategis dalam perekonomian nasional, selain berperan dalam perekonomian nasional dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Oleh karena itu UMKM dapat diperhitungkan dalam meningkatkan kekompetitifan pasar dan stabilitasi sistem ekonomi yang ada (Kementerian Koperasi dan UMKM, 2008).

Peran UMKM dalam perekonomian Indonesia ditunjukkan oleh peranannya sebagai pelaku usaha terbesar, serta kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan produk domestik bruto (PDB), ekspor dan penciptaan modal tetap/investasi (Kementerian Koperasi dan UMKM, 2015).

Pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat terus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun 2012, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 56.534.591 unit atau 99,99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Data tersebut membuktikan, UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan, terutama bank untuk menyalurkan pembiayaan. Karena sekitar 60-70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan (Bank Indonesia, 2015).

Sehubungan dengan manfaat UMKM tersebut, maka pemberdayaan dan pengembangan UMKM menjadi hal yang perlu dilakukan secara berkesinambungan. Pengembangan UMKM menjadi sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional. Namun, dalam pelaksanaannya UMKM masih memiliki kendala yang bersifat eksternal maupun internal, terutama dalam hal pemodalanaan, pemasaran produk, dan kurangnya akses informasi. Kendala-kendala tersebut sering kali menghambat UMKM dalam mengembangkan usaha dan perluasan pangsa pasar.

Komoditi talas telah menjadi salah satu komoditi unggulan Kota Bogor, dapat digunakan sebagai bahan baku pengolahan makanan dan bahan baku industri. Produksi talas di Kota Bogor masih berfluktuatif, hal ini dikarenakan usaha peningkatan talas dipengaruhi oleh faktor-faktor produksi (modal, tenaga kerja, lahan, dan manajemen) yang digunakan dalam usaha tani. Sistem produksi talas di Kelurahan Situgede pada awalnya adalah diproduksi untuk memenuhi kebutuhan sendiri. Seiring dengan jumlah permintaan yang semakin meningkat maka terjadi pergeseran pertanian dari sub sistem

ke arah komersial, sehingga dapat menjadi sumber pendapatan pokok bagi petani. Dengan demikian, Kelurahan Situgede berpotensi untuk budidaya talas dan diperlukan upaya-upaya untuk membantu petani agar usaha taninya lebih menguntungkan.

Pada kegiatan pemasaran talas, petani sering kurang respon terhadap harga yang diterimanya (terlalu rendah) sedangkan harga ditingkat konsumen akhir tinggi. Besarnya perbedaan harga tersebut menyebabkan para petani lebih banyak menjual hasil panennya secara langsung ke konsumen akhir dari pada melibatkan lembaga pemasaran lainnya, karena keuntungan yang diperoleh dirasa lebih besar. Petani merasa rugi dengan harga yang mereka terima, karena margin yang diperoleh tengkulak kebun jauh lebih tinggi. Hal ini disebabkan oleh tidak adanya penanganan talas sebelum dijual oleh petani sehingga tengkulak kebun dapat mengambil margin dengan leluasa.

Sehingga dari paparan tersebut, tujuan dari kegiatan ini adalah untuk untuk Mengidentifikasi permasalahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang berada di Desa Situgede, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor, melalui program SUIJI-SLP 2019. Menganalisis sistem usaha tani talas di Desa Situgede, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor. Mensintesa saluran dan sistem pemasaran talas di Desa Situgede, Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor.

## METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

### Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2013) jenis data dalam penelitian dibedakan menjadi dua macam yakni data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif merupakan data yang berbentuk kata, kalimat, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar dan foto. Sedangkan data kuantitatif merupakan data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan / *scoring*. Pada penelitian ini penulis menggunakan keduanya, dengan menggunakan data primer dan sekunder. Menurut Sangadji dan Sophia (2010) Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber asli atau tidak melalui perantara sedangkan data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain yakni berupa data internal (dokumen organisasi) dan data eksternal (publikasi pemerintah, dan publikasi media massa atau perusahaan).. Data primer diperoleh dengan melakukan pengamatan dan wawancara atau tanya jawab secara langsung kepada informan. Data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen yang berbentuk jurnal, skripsi, serta penelitian kepustakaan sebagai sarana mengumpulkan teori yang berkaitan dengan penelitian ini

### Tempat, Waktu, dan Peserta

Kegiatan analisis permasalahan UMKM, Konsep Usaha Tani, dan Sistem Pemasaran Talas di Desa Situgede dilakukan melalui kegiatan SUIJI SLP IPB Tahun 2019. Kegiatan SUIJI dilaksanakan dari tanggal 25 Februari sampai dengan tanggal 08 Maret 2019 di Desa Situgede, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor, Jawa Barat.

### Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam penulisan laporan ini adalah observasi, wawancara, dan pengamatan melalui partisipasi langsung kepada masyarakat Desa Situgede. Partisipasi langsung tersebut dilakukan melalui kegiatan *Six Universities Initiative Japan Indonesia Service Learning Program* atau dikenal dengan SUIJI SLP IPB yang bekerja sama dengan tiga universitas Jepang yaitu *Kagawa University*, *Ehime University* dan *Kochi University*. Dengan mengangkat tema *Sustainable Agriculture* dengan mengajak mahasiswa

untuk belajar bersama masyarakat dengan melihat, mendengar dan merasakan secara langsung yang terjadi di masyarakat Desa Situgede.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Desa Situgede

Kelurahan Situgede merupakan salah satu kelurahan yang berada di wilayah Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor. Kelurahan ini terletak kurang lebih lima km dari pusat pemerintahan kecamatan, 12 km dari pusat Kota Bogor dan 250 km dari Ibukota Provinsi Jawa Barat. Secara topografi daerah ini didominasi oleh dataran rendah dengan ketinggian rata-rata 250 m dpl. Kondisi lahan tergolong subur dan hampir tidak ada erosi pada lahan. Curah hujan rata-rata 3.219–4.671 mm per tahun dengan suhu rata-rata 24,90–25,8 0 C. Dengan kondisi tersebut Kelurahan Situgede cocok dijadikan sebagai daerah pertanian.

Luas wilayah Kelurahan Situgede yang digunakan untuk daerah pertanian atau sawah seluas 107,67 hektar atau sebesar 46,32 % dari luas total Penduduk Kelurahan Situgede berjumlah 8.405 orang yang terdiri dari 4.268 orang laki-laki dan 4.137 jiwa perempuan dengan 2.022 kepala keluarga. Berdasarkan kelompok umur, penduduk terbanyak berada pada kelompok umur 30–0 tahun sebanyak 2.246 orang atau sebesar 26,72 % dan pada kelompok umur 35-39 sebanyak 1500 orang atau sebesar 17,85 %. Tingkat pendidikan masyarakat Kelurahan Situgede tergolong tinggi. Dilihat dari sumber mata pencaharian, sebagian besar masyarakat Situgede yang berprofesi sebagai buruh tani yaitu sebanyak 1.031 atau sebesar 51,42 % dan petani sebanyak 357 orang atau sebesar 17,81 % yang disebabkan karena sebagaian besar lahan digunakan sebagai lahan pertanian.

### UMKM di Desa Situgede

Secara Umum berikut beberapa kelemahan dalam pelaksanaan usaha oleh UMKM di Desa Situgede, Bogor, Jawa Barat, yaitu :

#### Permodalan yang Terbatas

Kekurangan dana untuk modal kerja maupun investasi. Hal ini disebabkan keterbatasan akses terhadap informasi, layanan dan fasilitas keuangan yang disediakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM). (Tambunan Tulus T.H. 2009). Pelaku UMKM di Desa Situgede cukup kreatif dalam mengolah hasil pertaniannya. Diolah menjadi berbagai jenis makanan dengan rasa yang khas. Banyaknya permintaan membuat UMKM terkadang harus menolaknya dikarenakan modal yang terbatas. Mereka hanya membuat produk hanya jika ada pemesanan. Selebihnya mereka membuatnya jika ada modal yang dimiliki. Sebagian besar dari UMKM di Desa Situgede belum tersentuh lembaga keuangan bank sehingga terkadang mereka lebih memilih untuk memanfaatkan rentenir dengan beban dan risiko yang cukup berat

#### Keterbatasan Sumber daya Manusia

Keterampilan sumber daya manusia masih rendah. (Tambunan Tulus T.H. 2009). Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi UMKM di Desa Situgede, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, control kualitas, akuntansi, mesin-mesin, organisasi, pemrosesan data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian

tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

### **Distribusi Barang tidak merata**

Kurangnya akses informasi khususnya informasi pasar. Hal ini menjadi kendala dalam memasarkan produk-produknya, karena keterbatasan informasi yang mengakibatkan rendahnya orientasi pasar dan lemahnya daya saing di tingkat global. (Ishak, Effendi, 2005). Tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Situgede yaitu kurang adanya tempat/channel dalam pendistribusian produk. Produk UMKM biasanya dapat ditemukan di Pameran ataupun *Expo*, maupun *exhibition* produk UMKM. Produk diketahui oleh masyarakat lain hanya berdasarkan pemasaran dari mulut ke mulut. Untuk pemesanan dilakukan secara tatap muka, dalam jumlah pesanan yang sangat terbatas. Pelaku UMKM di Desa Situgede masih belum dapat memanfaatkan secara maksimal sosial media karena keterbatasan dalam literasi teknologi.

### **Keterbatasan Teknologi**

Teknologi yang digunakan masih rendah dilihat dari peralatan produksi yang masih tradisional. (Tambunan Tulus T.H. 2009). Pelaku UMKM di Desa Situgede masih menggunakan cara-cara ataupun teknologi tradisional yang bersifat manual. Keterbatasan teknologi ini membuat rendahnya jumlah produksi dan juga rendahnya efisiensi dalam produksinya yang berakibat kesulitan bersaing di pasar. Keterbatasan teknologi disebabkan oleh banyak faktor seperti keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin - mesin baru, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru.

### **Literasi Keuangan yang Rendah**

Permodalan yang terbatas dalam pelaku UMKM di Desa Situgede dipengaruhi oleh rendahnya tingkat literasi keuangan. Pelaku UMKM kurang mengerti akan produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan sehingga mereka takut untuk meminjam, sehingga mereka hanya bergantung dengan pembiayaan konvensional.

Semua keberhasilan yang telah dicapai oleh UMKM memiliki titik kelemahan yang harus segera diselesaikan meliputi kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan minimnya keterampilan pengoperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran merupakan hal yang mendasar selalu dihadapi oleh semua UMKM dalam merintis sebuah usaha bisnis untuk dapat berkembang. Persaingan bisnis yang kurang sehat dan desakan ekonomi sehingga mengakibatkan ruang lingkup usaha menjadi sempit dan terbatas merupakan faktor tambahan yang merupakan pekerjaan rumah yang harus diselesaikan oleh semua pihak khususnya Pemerintah sebagai pemangku kepentingan secara lokal dan nasional. Dalam hal ini pembinaan, terutama pembinaan dalam hal pendanaan, pemasaran, hingga informasi-informasi terkait pengembangan usaha sangat dibutuhkan oleh UMKM-UMKM yang ada di Desa situgede untuk dapat bersaing di pasar.

### **Sistem Usaha tani di Desa Situgede**

Ilmu usahatani pada dasarnya memperhatikan cara-cara petani memperoleh dan memadukan sumberdaya (lahan, kerja, modal, waktu, dan pengelolaan) yang terbatas untuk mencapai tujuannya (Soekartawi, 1986). Adapun faktor-faktor produksi di Desa

Situgede yang terbagi ke dalam empat unsur pokok dalam usahatani yang sering disebut sebagai faktor-faktor produksi (Hernanto 1989) yaitu:

- Tanah. Luas lahan yang digarap oleh petani sangat beragam, namun sebagian besar petani berusaha tani talas pada luasan lahan yang relatif sempit dengan rata-rata 0,18 hektar dengan luas lahan terendah yaitu 0,02 hektar.
- Tenaga kerja. Hampir 52.42 % pekerjaan masyarakat di Kelurahan Situgede adalah buruh tani. Tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan tani terdiri dari tenaga kerja luar keluarga dan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga.
- Modal. Modal yang digunakan petani adalah berasal dari hasil produksi dari proses tumpang sari dengan tanaman lain. Petani menggunakan tabungannya untuk membiayai biaya produksi sehari-hari, dan terkadang meminjam dengan tengkulak di sekitarnya.
- Pengelolaan atau manajemen. Kegiatan budi daya talas mulai dari pengolahan lahan, penanaman, pemeliharaan, pemupukan hingga pemanenan dilakukan selama 5-7 bulan. Tanaman talas yang ditanam oleh petani di Kelurahan Situgede adalah jenis talas sutra dan talas bentul. Varietas talas yang dikembangkan di desa situ gede adalah varietas talas taiwan dan talas bentul. Akan tetapi, kini para petani lebih fokus pada pengembangan talas taiwan dikarenakan talas taiwan lebih toleran terhadap serangan hama dan penyakit sehingga umbi talas yang dihasilkan lebih mulus dan besar walaupun sebenarnya untuk kualitas dari rasa talas sendiri varietas talas bentul lebih unggul.

Dalam melakukan penanaman talas terdapat beberapa petani yang tertarik dalam melakukan sistem tumpang sari talas dengan jagung dan bengkuang. Tanaman talas ditanam dengan jarak 50 x 40 cm, dengan lahan talas yang dibentuk berbaris dengan bedengan

Dalam pemeliharaan talas, para petani di Desa Situgede menggunakan pupuk urea, KCL, dan NPK sebagai pemenuhan nutrisi bagi pertumbuhan talas dengan intensitas yang berbeda. Petani juga menggunakan furadan sebagai perlindungan hama di dalam tanah agar umbi talas tidak diserang oleh serangga dalam tanah, serta pada talas yang masih berusia muda digunakan pupuk ZA untuk membantu pertumbuhan talas. Rasio pupuk yang digunakan adalah urea 25 kg, KCL 25 kg, furadan 2,5 kg untuk luas lahan 650 m<sup>2</sup>. Pemberian pupuk dilakukan sebanyak 3 kali selama masa penanaman dengan cara membuat lubang disamping kanan tanaman talas dengan jarak 30 cm dari talas untuk mencegah akar dan umbi talas tidak terkena efek panas dari pupuk. Dilakukan penyemprotan insektisida pada daun talas sebanyak 2 kali pada bulan ke-3 dan pada bulan ke-6 untuk menghindari daun talas dimakan oleh belalang yang dapat berefek menurunkan kualitas produksi talas dikarenakan proses fotosintesis tidak maksimal.

Berdasarkan hasil wawancara, Selain hubungan jual-beli talas antara Pak Icing dan tengkulaknya, Pak Icing juga meminjam uang dari tengkulaknya untuk menjalankan usahatani talas. Pelunasannya dilakukan dengan cara memotong uang pembelian talas di saat tengkulak membayar hasil panen Pak Icing. Cara distribusi dari Pak Agus:

- Talas yang dipakai talas Taiwan, karena talas bentul sudah tidak bisa ditanam di daerah Situgede lagi, karena tanahnya sudah tidak cocok ( kandungan mineral tanah)
- Secara kualitas sebenarnya bentul lebih enak dari segi rasa, tetapi dari segi pertumbuhan dan ketahanannya, talas Taiwan lebih unggul
- Awalnya beliau mendapat benih secara gratis dari daerah ciapus, sebanyak 34 anakan, lalu selanjutnya beliau membeli 1000 benih anakan seharga Rp.500.000,-

- Dalam penanaman, beliau menggunakan pupuk organik dan anorganik, ditabur 30 cm dari tanaman
- Menurut beliau, rata-rata hasil talas yang dijual ke tengkulak sebesar 2000-4000 per batang menurut kualitas, dan dari tengkulak ke pasar sebesar 12000 – 15000
- Pada panen terakhir di tahun baru, beliau menjual seluruh hasil talasnya dengan spesifikasi: 3500 per buah untuk kualitas baik dari lahan besar dan 2500 untuk kualitas standard dari lahan kecil, dengan total hasil jual 42 juta  
Menurut beliau, alasan beliau menjual talas secara batangan karena kebutuhan tengkulak. Sedangkan cara distribusi talas Pak Icing, yaitu:
  - Talas dijual dengan cara borongan dengan harga 10 juta rupiah untuk seluruh hasil panen pada lahan seluas 650 m<sup>2</sup>. Pak Icing menjual hasil panennya ke tengkulak, kemudian tengkulak menjualnya ke Cipanas, Cisarua, dan Cianjur.
  - Tengkulak menjual talas ke ketiga daerah tersebut dengan harga 30-35 ribu rupiah per ikat, 1 ikat 3 talas.
  - Pak Icing meminjam kepada tengkulaknya untuk menanam talas, karena itulah beliau harus menjual talasnya ke tengkulak tersebut.

### **Sistem Pemasaran Talas di Desa Situgede**

Pemasaran adalah proses sosial yang dengan proses itu individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 2005). Menurut Dahl dan Hammond (1977) pemasaran didefinisikan sebagai bidang ilmu yang mempelajari tentang (1) kekuatan permintaan dan penawaran (2) menentukan atau memodifikasi harga, (3) pelayanan pemindahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan (4) lembaga pemasaran yang terlibat dalam penyaluran barang.

Firmansyah (1998) menjelaskan, mata rantai saluran pemasaran dan lembaga-lembaga yang terkait di dalamnya harus diketahui agar produk yang dihasilkan oleh petani yang disampaikan kepada konsumen melalui perantara mampu memberikan pembagian keuntungan yang adil terhadap semua pelaku pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara dengan dua orang petani di Desa Situgede, yaitu Pak Icing dan Pak Agus. Pak Icing menjual talasnya kepada tengkulak dengan sistem borongan seharga Rp 10.000.000 untuk seluruh hasil panen di lahan Pak Icing seluas 650 m<sup>2</sup>. Kemudian, tengkulak tersebut menjual talas dari Pak Icing ke pasar di daerah Cipanas, Cisarua, dan Cianjur dengan harga Rp 30.000–35.000.

Berbeda dengan Pak Icing, Pak Agus menjual talasnya ke tengkulak lain dengan sistem harga per umbi talas. Sistem ini ditentukan sesuai permintaan tengkulak. Harga yang dipatok oleh Pak Agus untuk satu umbi talas berkisar Rp 2.000–4.000 bergantung pada kualitas talasnya. Kemudian, tengkulak tersebut menjual kepada tengkulak lainnya hingga akhirnya tengkulak lain tersebut menjual talas ke pasar dengan harga Rp 12.000 - Rp 15.000 per umbi talas.

Dari kedua petani tersebut dapat dianalisis adanya perbedaan saluran pemasaran yang digunakan petani talas di Desa Situgede. Juga terdapat perbedaan pada sistem penjualan talas, baik borongan maupun per batang. Penentuan pasar yang dituju sebagai tempat menjual hasil talas petani didasarkan pada permintaan pasar pada wilayah tertentu, petani sudah sering mengsuplai ke daerah tersebut, dan ada juga yang berdasarkan adanya keluarga yang memiliki kios di pasar tertentu.

## SIMPULAN

Pelaksanaan UMKM di Desa Situgede memiliki beberapa kendala seperti terbatasnya modal dalam usaha, keterbatasan dan rendahnya kualitas SDM, pendistribusian barang yang kurang merata, kurangnya pemanfaatan teknologi dalam proses produksi, serta tingkat literasi keuangan yang masih sangat rendah terutama dalam akses permodalan dan pengelolaan keuangan. Sehingga perlunya pembinaan dalam hal pendanaan, pemasaran, hingga informasi-informasi terkait pengembangan usaha sangat dibutuhkan oleh UMKM-UMKM yang ada di Desa situgede. Pada sistem Usaha Tani di Desa Situgede luasan lahan yang dimiliki petani relatif sempit dengan rata-rata 0,18 hektar , Hampir 52,42 % pekerjaan masyarakat adalah buruh tani. Dari segi Modal petani menggunakan dana dari hasil produksi dari proses tumpang sari dengan tanaman lain. Dalam kegiatan budidaya Talas yang dilakukan oleh petani selama 5–7 bulan talas mulai dari pengolahan lahan, penanaman, pemeliharaan, pemupukan hingga pemanenan. Pada Aspek sistem pemasaran terdapat beberapa perbedaan yang dilakukan oleh petani di Desa Situgede seperti pada sistem penjualan talas , sama pada tengkulak hanya saja berebda dari aspek pembelian baik secara borongan maupun per batang. Penentuan pasar yang di tuju sebagai tempat menjual hasil talas petani didasarkan pada permintaan pasar pada wilayah tertentu, petani sudah sering mensuplai ke daerah tersebut, dan ada juga yang berdasarkan adanya keluarga yang memiliki kios di pasar tertentu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dahl DC, Hammond JW. 1977. *Market and Price Analysis The Agriculture Industries*. Mc. Graw-Hill Inc. New York
- Firmansyah E. 1998. *Analisis Usahatani dan Pemasaran Bawang Daun di Desa Sukamaju, Kecamatan Kadudampit, Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat [Skripsi]*. Bogor (ID) : Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Hermanto F. 1989. *Ilmu Usahatani*. Jakarta (ID) : Penebar Swadaya
- Effendi I. 2005. *Artikel : Peranan Informasi Bagi Kemajuan UKM*. Yogyakarta (ID: Kedaulatan Rakyat
- Kementerian UMKM dan Koperasi. *Rencana Kerja Pemerintah Tahun 2014 Bidang Pemberdayaan UMKM dan Koperasi*
- Kementrian Koperasi dan UMKM. 2001-2013. *PDB, Tenaga Kerja, Investasi, Ekspor, Jumlah Unit UMKM di Indonesia*. Kemenkop dan UMKM. Jakarta Kementrian Koperasi dan UMKM. *Rencana Strategis Kementrian Koperasi dan UMKM Tahun 2015–2019*. [www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id) [Diunduh pada 2 Mei 2019.]
- Kotler P. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Jakarta (ID): PT. Indeks.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. 2015. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. [http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/ Profil](http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/Profil) [Diunduh pada 1 Mei 2019]
- Limbong WH, Sitorus P. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bogor(ID) : Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.

- Sangadji EM, Sopiah. 2010. Metodologi Penelitian-Pendekatan Praktis dalam Penelitian. Yogyakarta (ID): Andi Offset.
- Santi E. 2017. Pengawasan Otoritas Jasa Keuangan Terhadap Financial Technology (Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/Pojk.01/2016) dalam *Ponegoro Law Journal*, Volume 6, Nomor 3, Tahun 2017
- Soekartawi. 1986. Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil. Jakarta(ID) : Universitas Indonesia.
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Manajemen. Bandung (ID): Alfabeta.
- Tambunan Tulus T.H. 2009. UMKM di Indonesia. Bogor (ID): Ghalia Indonesia
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Widiyanti S. 2008. Analisis Efisiensi Pemasaran Talas (Kasus di Desa Taman Sari, Kacamatan Taman Sari, Kabupaten Bogor, Jawa Barat). [Skripsi]. Bogor(ID): Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.