



Ubi jalar termasuk salah satu komoditas unggulan di Kabupaten Bogor. Kolaborasi antara petani ubi jalar KUB Pesona Sinar Tani di Desa Benteng Kecamatan Ciampea, dengan Agrobusiness Technology Park (ATP) IPB telah menciptakan ekosistem bisnis baru untuk komoditas ubi jalar. Melalui kolaborasi ini, kedua belah pihak telah menciptakan model pertanian ubi jalar yang berkelanjutan dan berdaya saing. Selain itu, sekaligus juga meningkatkan kesejahteraan petani lokal, memperkuat interaksi inovasi teknologi serta praktik pertanian tradisional di Desa Benteng Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor.

KOLABORASI PENGEMBANGAN BISNIS UBI JALAR

Penulis:

¹Ani Apriani, ²Titik Mulyati

^{1,2} Penyuluh Pertanian

^{1,2} Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kab. Bogor

E-mail: ani21003@mail.unpad.ac.id

Ubi jalar (*Ipomea batatas*) merupakan komoditas hasil pertanian yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Ubi jalar sebagai sumber pangan, bisa menjadi pangan alternatif pengganti beras. Hal ini karena kandungan karbohidrat yang dimiliki oleh ubi jalar lebih kompleks dibandingkan dengan beras putih. Selain sebagai sumber pangan, ubi jalar juga memiliki potensi sebagai bahan baku industri, misalnya sebagai pangan olahan.

Ubi jalar dapat diolah menjadi, kripik ubi, *ice cream* ubi, tepung ubi, dan brownies ubi untuk mendukung diversifikasi pangan. Sebagai bahan baku industri, ubi jalar diolah menjadi suplemen dalam industri farmasi, antioksidan untuk industri kosmetik, bahan bakar alternatif untuk industri bio-etanol, bahan pembuatan kertas, tekstil, perekat pada industri pati, dan masih banyak lagi.

Komoditas ubi jalar di Kabupaten Bogor tersebar di 40 kecamatan. Salah satunya adalah Kecamatan Ciampea yang menjadikan ubi jalar sebagai salah satu komoditas pangan unggulan.

Berdasarkan data pada tahun 2020, produksi ubi jalar di Kabupaten Bogor sebesar 48,294 ton, dengan produktivitas rata-rata 15,25 ton per hektar. Meskipun produktivitas cukup tinggi, namun belum menjamin bahwa petani ubi jalar mendapatkan keuntungan yang tinggi. Hal ini tentu menjadi tantangan utama dalam pengembangan ekonomi ubi jalar. Salah satu penyebabnya adalah kurangnya akses terhadap teknologi budi daya dan pemasaran yang lebih luas dari petani di Desa Benteng ini.

Untuk menanggulangi tantangan tersebut, diperlukan kolaborasi pemasaran antara petani dengan pemangku kepentingan lainnya Petani ubi jalar yang tergabung di Kelompok Usaha Bersama (KUB) Pesona Sinar Tani Desa Benteng, telah berkolaborasi dengan *Agribusiness Technology Park* Institut Pertanian Bogor (ATP IPB).

Kolaborasi ini menjadi awal yang penting dalam meningkatkan kualitas dan daya saing komoditas ubi jalar, khususnya varietas ubi jalar ungu. Melalui kolaborasi telah dihasilkan

inovasi dan teknologi sederhana untuk meningkatkan produktivitas ubi jalar. Selain itu, kolaborasi ini juga membuka peluang baru dalam pengembangan ekosistem bisnis ubi jalar yang berkelanjutan.

SEJARAH TERBENTUKNYA KELOMPOK USAHA BERSAMA (KUB) PESONA SINAR TANI

Kelompok Usaha Bersama (KUB) Pesona Sinar dibentuk pada tanggal 7 Juni 2023 di Desa Benteng. Kelompok ini terbentuk berdasarkan aspirasi petani yang memiliki keresahan karena harga ubi jalar saat panen selalu rendah sehingga tidak memberikan keuntungan. Selain itu, petani ubi jalar masih berjualan secara individu tidak berkelompok. Hal ini menyebabkan adanya fluktuasi harga dan keuntungan yang berbeda di antara petani ubi jalar. Pendapatan petani ubi jalar masih rendah, karena harga jual ubi antara Rp 1500 – Rp 2000 per kg.



Gambar 1 Petani KUB Pesona Sinar Tani, wakil ATP IPB, dan Pemerintah Kab. Bogor
Sumber: Titik Mulyati

Melalui Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang sekarang sudah terbentuk, petani mendapatkan pembinaan secara rutin dari Penyuluh Pertanian BPP Wilayah IV Kabupaten Bogor. Pengetahuan dan keterampilan petani dalam budidaya ubi jalar ditingkatkan, dan juga dikenalkan dengan pasar yang dapat meningkatkan keuntungan.

PENTINGNYA KOLABORASI

Kolaborasi antara KUB Pesona Sinar Tani dengan ATP IPB awalnya dihubungkan oleh Ketua Gapoktan. ATP IPB adalah lembaga unit bisnis dari Institut Pertanian Bogor (IPB) yang bergerak di bidang pertanian. Pada kegiatan ATP IPB ini melibatkan petani sebagai mitra sejak kegiatan di hulu hingga hilir. Mitra petani ATP IPB berada di tiga wilayah, yaitu Kabupaten Bogor, Kota Bogor, dan Kabupaten Cianjur.

ATP IPB memiliki fasilitas sebagai penunjang bisnis, seperti pembibitan, *greenhouse*, perkebunan dan area *packaging house*. ATP IPB ini sudah bekerja sama juga dengan pasar modern, seperti Supermarket Diamond, Yogya Dept Store, Ranch Market, Total, dan All Fresh Market. Pada pemasaran online ATP IPB bermitra dengan beberapa *marketplace* serta berbagai toko online.

Peran penting lainnya dari kolaborasi dengan ATP IPB adalah pemberian bimbingan teknis dan pedampingan rutin kepada petani ubi jalar, berupa cara pembibitan, cara tanam dan perlakuan pascapanen. Pada satu musim tanam dilakukan 3 kali pembinaan langsung kepada petani di KUB Pesona Sinar tani.

PERAN PETANI DALAM KERJA SAMA PEMASARAN UBI JALAR

Petani ubi jalar di Desa Benteng memainkan peran yang sangat penting dalam kerja sama pemasaran ini. Mereka bertanggung jawab untuk menanam, merawat, dan panen ubi jalar dengan kualitas terbaik. Kualitas ubi jalar yang dihasilkan oleh petani akan sangat memengaruhi daya jual produk tersebut. Oleh karena itu, petani perlu memastikan bahwa mereka melakukan praktik pertanian yang baik dan mematuhi standar kualitas yang ditetapkan.

Untuk mendapatkan hasil ubi jalar dengan kualitas yang terbaik, maka harus diperhatikan SOP (standard operating procedure) yang telah disepakati kedua pihak. Beberapa tahapan harus dilakukan oleh petani, untuk mendapatkan produksi yang tinggi dengan kualitas sesuai permintaan pasar.

Pertama, syarat tumbuh untuk tanaman ubi jalar harus diperhatikan. Tanaman ubi jalar memerlukan sinar matahari penuh selama 10-12 jam per hari, curah hujan 700-1.500 mm per tahun, dengan suhu ideal 20-28°C. Ketinggian ideal pada 1.000 mdpl. Selanjutnya pH ideal 5,5-7 dan tanah yang cocok adalah tanah gembur berpasir dan kaya akan humus.

Kedua, lahan diolah terlebih dahulu, siapkan drainasenya harus juga. Pada pengolahan selanjutnya, tambahkan pupuk kandang sebanyak 20 ton/ hektar. Setelah itu, dibuat bedengan setinggi 30-40 cm, dengan lebar 1 m dan jarak antar-bedengan 50 atau 70 cm.

Ketiga, gunakan varietas unggul yang sesuai dengan permintaan pasar atau konsumen. Bibit yang digunakan di KUB Pesona Sinar Tani adalah Antin 2 dan Murasaki. Sebagai sumber bibit stek ubi jalar perbanyak hanya sampai 3-5 generasi untuk menjaga kualitas hasil ubi.

Keempat, lakukan pemeliharaan dengan penyiraman secara teratur,embalikan sulur ubi jalar setiap 2-3 minggu sekali, penyiangan 2 minggu sekali, pembubunan satu kali pada usia tanaman 1,5 bulan. Pemupukan dengan dosis 100-200 kg Urea/ha, 90 kg SP36/ha, 100 kg KCl/ha atau menggunakan pupuk NPK 16-16-16 dengan dosis 600 kg/ha.



Gambar 2 Petani ubi jalar mengikuti Bimtek yang diselenggarakan oleh ATP IPB
 Sumber: Titik Mulyati

Kelima, untuk penanganan hama dan penyakit, petani menggunakan varietas tahan penyakit, dengan menggunakan stek dari tanaman ubi yang sehat. Selain itu, aplikasikan Furada 3G, *Beauveria basiana* sebagai bio pestisida sehingga ramah lingkungan. Rotasi tanaman secara berkala juga dilakukan untuk pencegahan hama dan penyakit.

Keenam, pemanenan ubi jalar dilakukan ketika tanaman sudah berumur 3,5 – 4 bulan. Saat memanen harus diperhatikan kondisi cuaca, dan hindari memanen ketika hujan deras karena akan menyebabkan umbi busuk. Hasil panen dinilai baik, jika 1 bibit stek tanaman dapat menghasilkan 1 kg ubi jalar atau total 25 ton/ hektar. Setelah dipanen, ubi disortir sesuai dengan permintaan pasar.

MANFAAT KERJA SAMA PEMASARAN UBI JALAR

ATP IPB berperan membantu dalam distribusi komoditas ubi jalar ke pasar dengan harga yang bersaing. Hal ini tentunya memberikan keuntungan untuk petani serta konsumennya.

Kolaborasi yang dilakukan memberikan beberapa manfaat. Pertama, meningkatkan akses pasar. Hal ini akan membantu meningkatkan volume penjualan dan pendapatan petani. Kedua, peningkatan nilai

tambah melalui kerja sama dengan produsen makanan olahan. Ubi jalar diolah menjadi produk seperti keripik, tepung, dan aneka kue kering. Hal ini akan meningkatkan nilai jual produk dan memberikan peluang bisnis baru pada olahan pangan yang dilakukan oleh ibu-ibu yang tergabung dalam Kelompok Wanita (KWT). Ketiga, peningkatan kesejahteraan petani. Adanya kerja sama yang baik, petani akan mendapatkan dukungan, pelatihan, dan informasi terkait pasar yang dapat meningkatkan kesejahteraan mereka. Dari sisi ekonomi ada peningkatan harga jual, dari Rp2.000 menjadi Rp4.000 per kg.

TANTANGAN DALAM KERJA SAMA PEMASARAN UBI JALAR

Meskipun kerja sama pemasaran ubi jalar memiliki banyak manfaat, namun terdapat beberapa tantangan yang perlu dihadapi. Pertama, koordinasi yang rumit. Mengelola kerja sama antara berbagai pihak dengan kepentingan yang berbeda bisa menjadi rumit dan memerlukan koordinasi yang baik. Kedua, perbedaan keinginan. Pemangku kepentingan mungkin memiliki kepentingan yang berbeda-beda, sehingga perlu adanya kompromi dan



Gambar 3 Panen ubi jalar bersama pengurus dan anggota Potan Sinar Tani didampingi Penyuluh Pertaniannya
 Sumber: Titik Mulyati

kesepakatan untuk mencapai tujuan bersama. Ketiga, perubahan pasar. Pasar yang fluktuatif dan berubah-ubah dapat menjadi tantangan dalam merencanakan strategi pemasaran yang efektif.

STRATEGI MEMBANGUN KERJA SAMA PEMASARAN UBI JALAR

Beberapa strategi dapat diterapkan untuk membangun kerja sama yang berkelanjutan. Pertama, kemitraan jangka panjang, yaitu membangun hubungan kemitraan jangka panjang yang berkelanjutan antara petani dan pemangku kepentingan lainnya. Kedua, pelatihan dan edukasi kepada petani mengenai praktik pertanian yang baik dan standar kualitas.

Ketiga, diversifikasi produk dengan mengembangkan produk olahan dari ubi jalar untuk meningkatkan nilai tambah dan pasar.

Kolaborasi yang dilakukan dalam pemasaran menjadi salah satu kunci keberhasilan untuk meningkatkan produksi, penjualan, dan keuntungan bagi semua pihak yang terlibat. Kerja sama yang baik antara petani dan ATP IPB sangat penting untuk menciptakan rantai pasok yang efisien dan berkelanjutan.

Melalui kolaborasi antara KUB Pesona Sinar Tani dan ATP IPB, sebanyak 15 orang petani ubi jalar telah merasakan manfaatnya. Mereka berjualan secara berkelompok. Harga jual ubi jalar stabil Rp 4.000/kg sehingga pendapatan petani ubi jalar

meningkat 100%. Selain itu, petani ubi jalar menjadi lebih aktif dan kompak, serta mampu menerapkan pola tanam dan SOP budi daya ubi jalar sesuai dengan kesepakatan. .

Kerja sama pemasaran ubi jalar antara petani dan stakeholder merupakan hal yang penting dalam meningkatkan produktivitas, penjualan, dan keuntungan dalam industri pertanian. Dengan adanya kerja sama yang baik, semua pihak dapat saling mendukung dan memperoleh manfaat yang maksimal. Semoga kerjasama ini terus berkelanjutan demi kesuksesan bersama.
