

**PERBANDINGAN BERBAGAI VARIETAS UBI JALAR DITINJAU DARI PENDAPATAN  
USAHATANI DAN PEMASARAN DI KABUPATEN MALANG  
*COMPARISON AMONG VARIOUS SWEET POTATO VARIETIES FOCUSED FROM FARM  
INCOME AND MARKETING AT MALANG REGENCY***

Oleh:

**Bambang Yudi Ariadi**

**Jurusan Agribisnis Umum Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Malang  
Jl. Raya Tlogomas 246 Malang, Fax. 0341-460782, Telp. 464318 ext. 116 (kantor),  
460865 (rumah), HP. 08123317597**

(Diterima: 12 Februari 2006, disetujui: 20 Juni 2006)

***ABSTRACT***

The research purposed to identify varieties of sweet potato cultivated in Malang Regency and its comparison focused from farm and marketing. The population observed were farmers and marketing institution of sweet potato obtained from three districts, i.e., Pakis, Ngajum, and Nongkojajar. The farmer' s samples were determined by disproportionate stratified random sampling based on stratum of sweet potato. Each variety was presented by 20 farmers as sample. Sampling technique for marketing institution was snowball sampling. The data was analyzed descriptively by mathematics analysis for counting farm and marketer profit. The research result showed that there were six varieties of sweet potato cultivated and gave prospective in Malang Regency, i.e., Steven, Mr. Ong, IR Melati, Sari, Ubi ungu, and Gunung Kawi. The average farm income per\_hecstar at each variety was Steven Rp10,322,636.00; Sari Rp8,802,000.00; Mr.Ong Rp7,075,000.00; Ubi Ungu Rp5,905,936.00; IR Melati Rp4,309,167.00, and Gunung Kawi Rp3,976,500.00. Rural people at the research place prefer cultivated sweet potato compared to rice or other commodities because of the profit comparison. In term of marketing activity, the highest marketer profit was found at the variety of Ubi Ungu and Gunung Kawi, because the product price was more expensive so that the price margin was also bigger.

**PENDAHULUAN**

Di Kabupaten Malang, ubi jalar ber-potensi untuk dikembangkan sebagai salah satu sumber pangan karbohidrat. Hal ini disebabkan secara agroiklim, wilayah ini sangat sesuai dengan syarat tumbuh tanaman tersebut. Agribisnis ubi jalar sangat mungkin untuk dikembangkan jika terjadi perpaduan antara usaha on farm dan off farm dan masing-masing memperoleh keuntungan yang berarti. (Soekartawi, 1995).

Selama ini masyarakat menganggap ubi jalar merupakan bahan pangan dalam situasi darurat (kurang makan), bahkan dianggap sebagai

makanan masyarakat kelas bawah. Padahal potensi ekonomi dan sosial ubi jalar jika dikelola dengan benar akan memberikan sumbangan sangat tinggi (Tjakwardaja, 1994).

Di negara maju, ubi jalar dijadikan makanan mewah, bahan baku aneka industri seperti industri fermentasi, kosmetika, tekstil, lem, farmasi, dan minuman (Sutrisno, 1993). Di Jepang, ubi jalar dijadikan makanan tradisi-onal yang setaraf dengan pizza atau hambur-ger, sehingga aneka makanan olahan yang berbasis ubi jalar banyak dijual di toko sampai di restoran bertaraf internasional. Di Amerika Serikat, ubi

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Kabupaten Malang Propinsi Jawa Timur, dengan sampel pada tiga kecamatan yang banyak mengembangkan ubi jalar, yaitu Pakis, Ngajum, dan Nongkojajar. Populasi penelitian adalah petani dan lembaga pemasaran ubi jalar di Kabupaten Malang. Pengambilan sampel petani dilakukan dengan disproporionate stratified random sampling, berdasarkan stratum varietas ubi jalar. Masing-masing varietas diambil sampel sebanyak 20 orang petani. Sampel lembaga pemasaran ditentukan dengan snowball sampling yang diikuti sejak dari petani sampai ujung pemasaran konsumen akhir di Kabupaten Malang.

Di tingkat usahatani, analisis yang dilakukan meliputi biaya, pendapatan, dan keefisienan usahatani ubi jalar. Analisis pemasaran dilakukan untuk menghitung daya serap ubi jalar dan keuntungan pemasar.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kabupaten Malang sejak tahun 2002 hingga kini memiliki 33 kecamatan. Ditinjau dari potensi sumber daya alam, wilayahnya cukup berpotensi untuk pengembangan tanaman pangan, seperti padi dan palawija, dan hortikultura (sesayuran, bebuahan, tanaman hias, dan biofarmaka/toga). (Robinson, T. 2004). Kabupaten Malang terletak antara  $112^{\circ} 17' 10,9''$  sampai dengan  $112^{\circ} 54''$  BT dan  $7^{\circ} 44' 55''$  sampai dengan  $8^{\circ} 26' 35,45''$  LS, dengan luas wilayah 324.423 Ha, yang terdiri atas 46.433 Ha lahan sawah dan 277.990 Ha lahan kering (bukan sawah).

Kabupaten Malang merupakan daerah dataran tinggi, yang dipagari Gunung Anjasmoro (2.277 m) dan Arjuno (3.399 m) di sebelah Utara,

Gunung Bromo (2.392 m) dan Semeru (3.676 m) di bagian Timur, pegunungan kapur (650 m) dan Gunung Kawi (2.625 m) di bagian Selatan, serta Gunung Kelud (1.731 m) di bagian Barat.

### Varietas Ubi Jalar yang Dikembangkan di Kabupaten Malang

Sebaran komoditas ubi jalar dapat dijumpai di 14 kecamatan dari 33 kecamatan di Kabupaten Malang. Jumlah areal tanam terluas terdapat di Kecamatan Pakis, kemudian Tumpang dan Jabung. Luas areal dan sebarannya antarmusim tanam disajikan pada Tabel 1.

Hasil penelitian menunjukkan ada enam varietas/jenis ubi jalar yang banyak dikembangkan petani dan cukup prospektif. Keenam jenis tersebut adalah Steven, Mr. Ong, IR Melati, Sari, Ubi ungu, dan Ubi Gunung Kawi. Jenis Sari dan Ubi Ungu masih sedikit dikembangkan petani, karena produktivitas di daerah tersebut rendah, sehingga kurang menguntungkan. Bahkan di satu desa yang sama antardusun, jenis ubi yang cocok dengan jenis tanahnya dapat berbeda. Jenis ubi jalar Gunung Kawi sangat khas dikembangkan hanya di desa di lereng Gunung Kawi (masuk wilayah Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang), sehingga menjadi sebutan nama ubinya.

### Keragaan Usahatani Berbagai Varietas Ubi Jalar

Keragaan usahatani berbagai varietas ubi jalar yang dikembangkan di Kabupaten Malang dapat dilihat pada Tabel 2.

Penggunaan sarana produksi secara umum hampir sama, kecuali pada penggunaan pupuk selain Urea pada jenis IR Melati dan Ubi Ungu. Jenis Gunung Kawi paling rendah dalam penggunaan sarana produksi, dan

Tabel 1. Sebaran Luas Tanam Ubi Jalar di Kabupaten Malang (Ha)

Kecamatan	MP 2003/2004 (Oktober–Maret 2004)		MK 2004 (April–September 2004)		Total
	Sawah	Kering	Sawah	Kering	
Singosari	–	60	–	–	60
Lawang	–	10	–	–	10
Karangploso	–	–	15	–	15
Tumpang	100	–	110	–	210
Pakis	400	50	575	–	1025
Jabung	50	–	110	–	160
Poncokusumo	–	–	25	–	25
Bululawang	15	35	–	–	50
Gondanglegi	25	25	25	–	75
Wajak	–	10	–	–	10
Kromengan	10	10	15	–	35
Ngajum	–	50	25	–	75
Wonosari	–	50	–	100	150
Total	600	300	900	100	1900

Sumber: Dinas Pertanian Kabupaten Malang.

atau lahan orang lain. Oleh karena bibit tidak dibeli, maka biaya bibit dihitung dari upah tenaga kerja mencari dan memotong bibit dengan perubahan 20 HOK per hektar atau Rp200.000,00. Pada jenis Sari, perubahan HOK biaya untuk mencari bibit lebih tinggi, yang disebabkan terbatasnya jumlah petani penanam jenis ini. Pada tanaman ubi jalar di daerah penelitian, tidak

dijumpai petani yang menggunakan pestisida karena hama penyakit cukup rendah dan tidak sampai mengganggu produksi. Deskripsi rinci dibahas pada masing-masing jenis pada bagian berikut.

**Steven (sebutan petani: Stenped)**

Ubi jalar jenis Steven – petani lebih terbiasa menyebut Stenped – paling banyak dijumpai di Kecamatan

Tabel 2. Produksi dan Sarana Produksi Usahatani Ubi Jalar per Hektar

Sarana Produksi	Jenis Ubi Jalar					
	Steven	Mr. Ong	IR Melati	Sari	Ubi Ungu	Gunung Kawi
Bibit (batang, biaya dihitung HOK)	53000 – 54000	53000 – 54000	53000 – 54000	53000 – 54000	53000 – 54000	53000 – 54000
Pupuk (Kg):						
Ure	205	200	200	250	–	126
TSP	–	–	92	–	387	–
ZA	–	–	183	–	400	–
NPK	–	–	83	–	–	–
Tenaga kerja (HOK)	242	214	308	214	200	162
Produksi (Kw)	395,7	355	258,3	400	292,9	68

warna kulit luar putih, warna ubi kuning, ukuran besar hingga mencapai 1 kg per ubi. Kegunaan ubi jenis Steven ini adalah untuk bahan baku industri saus. Pemasarannya dari pedagang langsung masuk ke industri baik di Malang maupun di luar wilayah, seperti Surabaya, Mojokerto, dan bahkan ke Majalengka Jawa Barat. Pemasaran jenis ini ke pasar tradisional sangat lambat disebabkan kurang disukai masyarakat untuk konsumsi langsung, karena tekstur ubi yang 'benyek' (berair, tidak kesat). Para pedagang lebih memilih jalur pasar industri.

Dari taksiran produksi total sebanyak 23.405,7 ton/tahun, hanya sekitar 1.174,9 ton (5,02%) yang terserap pada industri saus di Kabupaten Malang. Selebihnya dipasarkan ke luar wilayah Malang terutama ke Surabaya. Terbatasnya jumlah industri pengolah ubi jalar ini di Malang menyebabkan penyebaran terbesar untuk wilayah luar Malang.

***Mr. Ong (sebutan petani: Pak Ong)***

Ubi jalar jenis Mr. Ong – petani lebih terbiasa menyebut Pak Ong – juga banyak dijumpai di Kecamatan Pakis, namun tidak sebanyak jenis Steven. Pencirian ubi jalar jenis ini adalah: warna kulit luar putih, warna ubi putih, ukuran besar hingga mencapai 1 kg per ubi. Kegunaan ubi jenis Mr. Ong ini juga untuk bahan baku industri saus. Pemasaran jenis ini ke pasar tradisional juga sangat lambat disebabkan kurang disukai masyarakat untuk konsumsi langsung, sehingga para pedagang lebih memilih jalur pasar industri. Taksiran produksi sebesar 8.896,3 ton/tahun, sedangkan yang terserap industri di Kabupaten Malang sekitar 367,4 ton (4,13%). Jumlah tersebut sangat kecil dibandingkan potensi produksinya.

***IR Melati (sebutan petani: Melati)***

Ubi jalar jenis IR Melati – petani lebih terbiasa menyebut Melati – dijumpai di daerah sentra namun tidak sebanyak jenis Steven dan Mr. Ong. Pencirian ubi jalar jenis ini adalah: warna kulit luar merah–ungu, warna ubi putih, ukuran ubi tidak sebesar Steven, mencapai berat 0,5 kg per ubi. Kegunaan ubi jenis IR Melati ini lebih untuk konsumsi masyarakat luas, sehingga pemasarannya masuk ke pasar tradisional. Ada juga penggunaan untuk indus–tri kudapan (snack) di Surabaya, tetapi jumlah pengiriman untuk industri ini hanya ditemukan pada satu pedagang. Di luar yang terdeteksi penelitian sangat dimungkinkan bahwa setelah sampai pasar tradisional juga ada pihak home industry yang membeli ubi jenis IR Melati ini untuk bahan bakunya. Seperti pada usaha pengolahan kripik ubi jalar, mereka membeli bahan baku cukup ke pasar tradisional tidak ke pedagang besar karena jumlah yang dibeli sedikit.

Taksiran produksi ubi jalar IR Melati di Kabupaten Malang sebesar 2.562,3 ton/tahun. Jumlah ini tersebar sekitar 518,6 ton (20,24%) di wilayah pasar Malang dan selebihnya dikirim ke pasar luar wilayah Malang. Jenis ubi ini baik di Malang maupun pasar luar Malang ditujukan ke pasar tradisional untuk konsumsi masyarakat umum. Setelah berada di pasar tradisional, masih dimungkinkan bahwa ada pengolah kue yang mengolah ubi jalar jenis ini sebagai usaha, namun tidak terdeteksi dalam penelitian ini.

***Sari (sebutan petani: Supra)***

Ubi jalar jenis Sari – petani lebih terbiasa menyebut Supra karena ukurannya besar – dijumpai di daerah sentra namun masih sangat terbatas. Pencirian ubi jalar jenis ini adalah:

mencapai 1,5 kg per ubi. Kegunaan ubi jenis Sari ini untuk konsumsi masyarakat luas, dicirikan dari pemasarannya masuk ke pasar tradisional.

Taksiran produksi ubi jalar Sari di Kabupaten Malang sebesar 3.608 ton/tahun. Jumlah ini terdistribusi sekitar 402,6 ton (11,14%) di wilayah pasar Malang dan selebihnya dikirim ke pasar di luar wilayah Malang.

#### ***Ubi Ungu***

Ubi jalar ungu atau Ayamurasaki – petani lebih terbiasa menyebut Ketela Ungu atau Ubi Jepang – dijumpai masih terbatas di Kabupaten Malang. Ubi jenis ini dijumpai di daerah perbatasan Malang–Pasuruan, yaitu daerah Nongkojajar. Pencirikan ubi jalar jenis ini adalah: warna kulit luar ungu, warna ubi juga ungu. Ukuran ubi jenis ini tidak terlalu besar, ukuran maksimum hanya 0,3 kg. Kegunaan ubi jenis Sari ini untuk konsumsi industri. Di lapang, dijumpai home industry pengolah getuk ubi jalar yang pasarnya untuk ekspor ke Jepang.

Taksiran produksi Ubi Ungu di Kabupaten Malang sebesar 755,9 ton/tahun. Jumlah ini tersebar sekitar 402,6 ton (53,26%) ke home industry di Wilayah Malang, sebanyak 39,2 ton (5,18%) di pasar tradisional Malang, dan selebihnya dikirim ke pasar di luar wilayah Malang. Jenis ubi ini karena produksinya yang masih sangat terbatas, maka persentase terbesar masih dipasarkan di wilayah Malang.

#### ***Ubi Gunung Kawi***

Ubi jalar jenis Gunung Kawi sebenarnya terdiri atas banyak klon, namun secara umum petani dan masyarakatnya menyebutnya Ubi Gunung Kawi. Disebut demikian karena ubi yang ditanam di daerah lereng Gunung Kawi di wilayah Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang memang

memiliki kekhasan yang tidak sama dengan ubi dari daerah lain. Rasa khasnya adalah lebih manis dari ubi jenis lain. Ukuran ubinya relatif lebih kecil dibanding ubi jenis lainnya yang disebutkan terdahulu (kisaran 1–2 ons), sehingga produksi per hektar juga rendah. Warna kulit ubi putih, warna ubi ada yang putih ada yang kuning.

Ubi Gunung Kawi lebih dikenal orang untuk dikonsumsi langsung dengan cara dikukus atau dibuat kolak, atau makanan tradisional lain seperti grebi (carang mas). Dari penelusuran belum ditemukan industri hilir pengolah ubi Gunung Kawi. Di tempat sekitar ‘ziarah makam’ di Gunung Kawi didapatkan ubi rebus dengan rasanya yang manis khas dijual untuk oleh–oleh pengunjung. Oleh karena kekhasan rasanya, maka ubi jalar Gunung Kawi lebih diperuntukkan sebagai oleh–oleh khas wisata ke Gunung Kawi. Bahkan di kios khusus ubi yang ada di Kota Malang selalu dicantumkan identitas Ubi Gunung Kawi untuk menarik minat pembeli, meskipun di kios tersebut juga dijual ubi jenis lain karena pasokan Ubi Gunung Kawi seringkali terbatas.

Taksiran produksi ubi jalar Gunung Kawi di Kabupaten Malang sebesar 1.020 ton/tahun. Jumlah ini tersebar sekitar 627,5 ton (61,52%) di wilayah pasar Malang dan selebihnya dikirim ke pasar di luar wilayah Malang.

#### **Taksiran Luas Tanam dan Produksi**

Produksi total per jenis ubi jalar di Kabupaten Malang dapat ditaksir dengan menghitung berdasarkan proporsi luas tanam sampel usahatani. Selanjutnya berdasarkan data produktivitas per jenis ubi jalar dapat dihitung taksiran produksi total per jenis ubi jalar di Kabupaten Malang,

Tabel 3. Taksiran Luas Tanam dan Produksi Ubi Jalar per Tahun

Jenis Ubi Jalar	Luas tanam (Ha)	Produksi/Ha (Kw)	Produksi Total (Ton)
Steven	591,5	395,7	23.405,7
Mr. Ong	250,6	355,0	8.896,3
IR Melati	99,2	258,3	2.562,3
Sari	90,2	400,0	3.608,0
Ubi Ungu	25,8	293,0	755,9
Ubi Gunung Kawi	150,0	68,0	1.020,0
Jumlah	1.207,3	1.770,0	40.248,2

Dari Tabel 3 dapat dilihat bahwa luas tanam dan produksi ubi jalar terbesar dari jenis Steven dan Mr. Ong. Jumlah produksi tersebut sebagian besar masih memasok kebutuhan industri di luar wilayah Malang. Jenis ubi yang dipasarkan di pasar tradisional untuk konsumsi masyarakat luas juga sebagian besar untuk pasar di luar Malang.

Selain keenam jenis ubi jalar tersebut, masih terdapat puluhan jenis ubi jalar lain baik jenis lokal maupun jenis unggul. Namun karena luas tanamnya sedikit dan belum ditemui prospek keterpaduannya ke industri hilir, baik di Kabupaten Malang maupun di luar wilayah Malang, maka tidak diprioritaskan dalam penelitian ini. Taksiran luas tanam ubi jalar total per tahun mencapai 1.900 ha yang tersebar pada musim penghujan dan kemarau di lahan sawah dan kering (Dinas Pertanian Kab. Malang, 2004).

#### **Pendapatan Usahatani Ubi Jalar**

Analisis usahatani menggunakan pendekatan perusahaan, yang semua biaya baik eksplisit maupun implisit, diperhitungkan sebagai biaya usahatani. Tabel 4 menyajikan hasil analisis usahatani ubi jalar per hektar dari berbagai jenis yang diteliti. Alokasi biaya terbesar pada usahatani ubi jalar adalah untuk biaya tenaga kerja dan

biaya lain. Biaya tenaga kerja cukup besar karena kebutuhan tenaga kerja dimulai dari pengolahan lahan sampai pemeliharaan. Pemeliharaan tanaman ubi jalar dibanding tanaman padi lebih menyerap tenaga kerja, karena selain pemupukan juga dibutuhkan tenaga menyang, membumbun, dan melepas akar sulur (Jawa: nggagrati), agar sepanjang batang tidak menancap ke tanah karena akan mengurangi jumlah produksi.

Pendapatan dan tingkat keefisienan usaha (R/C dan B/C ratio) terbesar adalah jenis Steven disusul Sari. Hal ini disebabkan produktivitas kedua jenis ubi jalar ini sangat besar dibandingkan jenis lainnya. Pada jenis ubi Gunung Kawi, meskipun produktivitasnya paling rendah, tidak berarti pendapatannya tertinggal jauh dari jenis lainnya, karena harga jualnya di tingkat petani ternyata paling mahal.

Bagi petani di daerah sentra ubi jalar, jumlah pendapatan ini lebih besar daripada pendapatan usahatani padi atau tanaman pangan lainnya. Oleh karena itu, petani ubi jalar terutama di Kecamatan Pakis Kabupaten Malang lebih suka menanam sawah mereka dengan ubi jalar. Kalaupun ada yang menggunakan pola tanam, maka dalam setahun, padi sekali dilanjutkan ubi jalar. Waktu tanamnya juga tidak

Tabel 4. Analisis Pendapatan Usahatani Ubi Jalar per Hektar (Rupiah/Ha)

Uraian	Jenis Ubi Jalar					
	Steven	Mr. Ong	IR Melati	Sari	Ubi Ungu	G. Kawi
Biaya (Rp) :						
Pupuk	501976	232000	607500	280000	956750	152000
Tenaga kerja	2417924	2143000	3075000	2138000	1999640	2630000
Biaya lain	2341690	2975000	3633333	2780000	2852435	721500
Biaya Total	5261590	5350000	7315833	5198000	5808826	3503500
Produksi (Kw)	395,7	355,0	258,3	400,0	293,0	68,0
Harga Rerata (Rp)	39375	35000	45000	35000	40000	110000
Penerimaan (Rp)	15584226	12425000	11625000	14000000	17114762	7480000
Pendapatan (Rp)	10322636	7075000	4309167	8802000	5905936	3976500
R/C Ratio	3,01	2,33	1,77	2,69	2,04	2,14
B/C Ratio	2,01	1,33	0,77	1,69	1,04	1,14

dipanen. Bahkan salah seorang responden yang menyewa lahan di berbagai tempat khusus untuk ditanam ubi jalar selalu menggilir masa tanam ubinya dari tempat satu ke tempat lain karena terbatasnya tenaga kerja. Oleh karena luas total lahan yang dikelola untuk ubi jalar mencapai 8 ha, maka petani ini hampir seminggu sekali selalu panen ubi jalar.

#### Analisis Pemasaran Berbagai Varietas Ubi Jalar

Pasar ubi jalar yang diproduksi Kabupaten Malang lebih banyak terserap oleh wilayah lain terutama ke kota besar Surabaya dan kota lain, seperti Kediri, Jombang, dan Mojokerto. Daya serap pasar Surabaya ter-utama untuk konsumsi industri, sedangkan di pasar lainnya masuk ke pasar tradisional. Jenis ubi jalar menentukan ke pasar mana (industri atau pasar tradisional) dipasarkan. Jenis ubi jalar Steven dan Mr.Ong masuk ke pasar industri saus. Jenis IR Melati masuk ke pasar tradisional dan sedikit ke industri makanan ringan (snack) di Surabaya. Jenis Sari juga

masuk ke pasar tradisional. Jenis Ubi Ungu masuk ke pasar industri, itupun pasokannya masih kekurangan. Jenis Ubi Gunung Kawi juga masuk ke pasar tradisional. Peruntukan pasar ini diketahui dari informasi pedagang yang ditemui di daerah penelitian.

Jumlah volume komoditas ubi jalar yang dipasarkan ini tidak dapat dihitung secara tepat, namun dari produktivitas dan luas areal tanam volume dapat ditaksir. Jumlah yang dikirim ke berbagai pasar dapat diperhitungkan dari kapasitas angkut masing-masing peda-gang. Jumlah peruntukan masing-masing pasar dapat ditaksir berdasarkan proporsi (Tabel 5).

Gambaran taksiran kapasitas angkut ubi jalar ke luar kota adalah sebagai berikut. Kapasitas angkut kendaraan (truk) sebanyak 7 ton untuk ke pasar Malang dan wilayah yang dekat, seperti Jombang dan Surabaya dan untuk jarak jauh, seperti ke Jawa Barat, kapasitasnya hanya sekitar 6 ton per truk. Kapasitas dapat dimaksimumkan jika produksi ubi jalar

Tabel 5. Produksi Ubi Jalar dan Daya Serap Pasar di Kabupaten Malang

Uraian	Jenis Ubi Jalar					
	Steven	Mr. Ong	IR Melati	Sari	Ubi Ungu	G. Kawi
Produksi (ton/th)	23.405,7	8.896,3	2.562,3	3.608,0	755,9	1.020,0
Daya serap pasar:						
Pasar industri di Malang	174,9 (5,02%)	367,4 (4,13%)			402,6 (53,26%)	
Pasar tradisional Malang			518,6 (20,24%)	698,2 (19,35%)	39,2 (5,18%)	627,5 (61,52%)
Pasar luar Malang	22.230,8 (94,98%)	8.528,9 (95,87%)	2.043,7 (79,76%)	2.909,8 (80,65%)	314,1 (41,56%)	392,5 (38,48%)

Sebagian besar ubi jalar dipasarkan ke luar wilayah Malang. Selama ini, daya tam-pung pasar wilayah luar Malang masih cukup besar, sehingga kelayakan pemasaran ubi jalar masih terjamin. Melihat fenomena tersebut, ubi jalar dapat berperan sebagai sektor basis, yang ketentuannya adalah jika suatu komoditas sebagian besar produksinya memasok pasar di luar wilayah analisis (Robinson, 2004).

Apabila dilihat daya serap industri pengolahan di Malang sangat kecil. Sangat disayangkan bahwa pengiriman produk keluar wilayah tersebut lebih banyak masih dalam keadaan belum diolah. Hal ini menunjukkan bahwa dalam agribisnis ubi jalar di Malang belum terpadu dari hulu sampai ke hilir. Apabila di Malang dikembangkan industri pengolah ubi jalar dan pemasaran keluar sudah dalam bentuk olahan, maka nilai tambahnya untuk wilayah Malang lebih besar.

Keuntungan pemasaran ubi jalar juga perlu dianalisis dari sudut pelaku pemasaran. Penyebaran ubi jalar baik ke wilayah Malang maupun ke luar Malang, juga memberikan keuntungan yang beragam antarberbagai jenis ubi

jalar. Berikut ini disajikan hasil analisis keuntungan pemasar. Analisis ini tidak dida-sarkan rerata per pedagang secara keseluruhan karena masing-masing pedagang yang menjadi sampel penelitian mempunyai jalur pemasaran yang berbeda. Akan tetapi, beberapa biaya seperti biaya tenaga kerja panen, bongkar muat, dan sewa truk terdapat kesamaan harga di daerah yang sama. Biaya lain seperti retribusi, parkir, rokok, dan makan sopir ditaksir sama antarpedagang sebesar Rp25.000,00.

Pada Tabel 6 dapat dilihat bahwa keuntungan pemasar per truk ubi jalar yang dipasarkan paling besar, diperoleh pada jenis Ubi Ungu dan Gunung Kawi. Namun, frekuensi angkutnya tidak pasti dalam seminggu karena waktu panen di lapang juga tidak selalu ada. Pada jenis Steven dan Mr.Ong, seorang pedagang dapat mengangkut ubi jalar sampai dua truk dalam sehari karena memang ketersediaan ubi di lapang cukup banyak. Ada pembagian pasokan untuk tujuan pabrik di Surabaya antara sesama pedagang dalam kelompok (6 orang) untuk mengirim pasokan seminggu satu kali dengan volume 7-8 ton sekali kirim. Berarti jumlah pasokan satu pabrik di Surabaya tersebut mencapai 45 ton per minggu.



Tabel 6. Biaya dan Keuntungan Pemasaran Ubi Jalar (dalam Satu Kali Angkut dengan Truk)

Uraian	Steven	Mr. Ong	IR Melati	Sari	Ubi Ungu	G. Kawi
Harga petani (Rp/ton)	397.500	350.000	450.000	350.000	900.000	1.100.000
Volume angkut (ton)	7	7	7	7	5	4
Nilai beli dari petani (Rp)	782.500	2.450.000	3.150.000	2.450.000	4.500.000	4.400.000
Biaya angkut lokal Malang (Rp)	150.000	150.000			175.000	200.000
Biaya angkut pabrik Surabaya			275.000			
Biaya angkut pasar Kediri				400.000		
Borongan panen (Rp2500–4000/Kw)	210.000	210.000	210.000	210.000	180.000	150.000
Bongkar barang	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Lain-lain	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Total biaya (Rp)	3.247.500	2.915.000	3.740.000	3.165.000	4.960.000	4.855.000
Harga jual ke pasar Malang (Rp/ton)					1.300.000	1.500.000
Harga jual ke pabrik Malang (Rp/ton)	490.000	440.000				
Harga jual ke pabrik Surabaya (Rp/ton)			575.000			
Harga jual ke pasar Kediri (Rp/ton)				485.000		
Nilai jual (Rp)	3.430.000	3.080.000	4.025.000	3.395.000	6.500.000	6.000.000
Keuntungan	182.500	165.000	285.000	230.000	1.540.000	1.145.000

Semua pedagang ubi jalar yang ditemui sudah mempunyai pelanggan pasar masing-masing, baik yang di pasar tradisional di luar kota maupun yang ke pasar industri di Malang dan Surabaya. Kesepakatan pasar tersebut memungkinkan para pedagang memperoleh kepastian permintaan pasar. Hubungan pedagang dengan petani tidak terikat dalam kesepakatan jual beli, namun banyak di antara mereka juga sudah sering bertransaksi, walau-pun petani masih boleh mencari pedagang lain yang dianggap memberi penawaran harga lebih menarik.

Dilihat dari sudut pandang keuntungan pemasaran, ubi jalar yang dijadikan sebagai bahan baku untuk industri memberikan sumbangan keuntungan sangat tinggi. Pada kasus

ubi jalar ungu yang dijadikan bahan baku pada industri olahan getuk, ubi ungu yang diekspor ke Jepang memberikan keuntungan pasar sangat nyata, begitu juga pada kasus ubi jalar Gunung Kawi, yang merupakan bahan baku utama dalam industri pariwisata untuk memasok buah tangan (khas) Gunung Kawi, memberikan keuntungan pemasaran sangat nyata.

#### KESIMPULAN

1. Varietas ubi jalar yang cukup prospektif dikembangkan di Kabupaten Malang meliputi Steven, Mr. Ong, IR Melati, Sari, Ubi ungu, dan Ubi Gunung Kawi.
2. Petani di daerah sentra ubi jalar lebih suka mengusahakan ubi jalar dibandingkan padi atau tanaman

3. Pendapatan rerata usahatani per hektar ubi jalar Steven Rp10.322.636,00; Sari Rp8.802.000,00; Mr.Ong Rp7.075.000,00; Ubi Ungu Rp5.905.936,00; IR Melati Rp4.309.167,00, dan Gunung Kawi Rp3.976.500,00.
4. Keuntungan pasar terbesar adalah ubi jalar Ungu dan Gunung Kawi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Davis and Cosenza. 1993. Business Research for Decision Making. Third Edition. Wadsworth Publishing Company, Belmont - California - USA.
- Robinson, T. 2004. Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Soekartawi. 1995. Analisa Usahatani. UI Press, Jakarta.
- Sutrisno.1993. Pengembangan Agribisnis di Beberapa Negara Asia dan Relevansinya bagi Indonesia. PT Bina Aksara , Jakarta.
- Tjakrawardaja, T. 1994. Peranan Industri Kecil dalam Mendukung Pembangunan dan Pertumbuhan Ekonomi. PT Bina Aksara, Jakarta.