

Laporan

Riset Pasar Komoditi Umbi-Umbian



**KONSORSIUM ADAPTASI PERUBAHAN IKLIM DAN LINGKUNGAN
(KAPABEL)**

Program Adaptasi Masyarakat Ekosistem DAS Saddang
Berbasis Pengelolaan Pangan Hutan

Februari 2021



Perumahan Budi Daya Permai
Blok B No. 8, Tamalanrea,
Makassar, 90245



adaptasi.tlkm.or.id



kapabel.af@gmail.com



Adaptasi Perubahan Iklim DAS
Saddang



[@adaptasi.kapabel](https://www.instagram.com/adaptasi.kapabel)

DAFTAR ISI

SAMPUL

DAFTAR ISI.....	1
1. PENDAHULUAN	2
2. TUJUAN.....	3
3. RENCANA PERJALANAN	3
3.1 Porang.....	3
3.2 Sikapa (Gadung).....	3
3.3 Talas Jepang	3
3.4 Uwi.....	4
4. PELAKSANAAN KEGIATAN	4
4.1 Porang.....	4
4.2 Sikapa (Gadung).....	11
4.3 Talas Jepang (Satoimo)	16
4.4 Uwi.....	20
5. REKOMENDASI PASAR	22
6. PROFIL SINGKAT PERUSAHAAN.....	23
7. HAMBATAN DALAM PELAKSANAAN	25
8. SARAN.....	25
9. PENUTUP.....	26
10. DOKUMENTASI	26
11. TABULASI DATA.....	28
12. PROFIL PERUSAHAAN.....	32
13. KISAH INSPIRATIF PT. PAIDI INDO PORANG	37

1. PENDAHULUAN

Program Adaptasi Masyarakat Ekosistem DAS Saddang Berbasis Pangan Hutan merupakan program yang dikerjakan oleh Konsorsium Kapabel atas dukungan pendanaan dari Adaptation Fund berlokasi di empat Kabupaten yaitu Toraja Utara, Tana Toraja, Enrekang dan Pinrang. Program ini mendorong ketahanan pangan melalui skema perhutanan social di daerah hulu DAS Saddang dan perbaikan tata Kelola di wilayah hilir DAS. Selain itu, melalui program ini diharapkan penguatan kapasitas pemerintah dalam mendorong kebijakan yang adaptif terhadap perubahan iklim.

Ketahanan pangan di wilayah hulu akan berfokus pada pengembangan tanaman kehutanan yang berfungsi sebagai pangan alternative baik tanaman berkayu maupun tanaman umbi-umbian. Tanaman berkayu yang akan dikembangkan adalah sukun sementara untuk tanaman umbi-umbian adalah salah satu dari empat jenis yang ada yaitu uwi, sikapa, porang dan talas jepang. Pengembangan kedua jenis tanaman akan dilakukan selama program berlangsung, namun untuk pengembangan sampai tahap pengolahan akan berfokus pada tanaman umbi-umbian. Sementara untuk tanaman berkayu hanya akan dilakukan penanaman saja pada Kawasan hutan yang nantinya akan diberikan kemasyarakatan dalam skema perhutanan social, hal ini disebabkan karena usia tanaman berkayu untuk mencapai usia produktif relative lama.

Pemilihan jenis tanaman umbi-umbian berdasarkan data kesesuaian lahan yang diperoleh Fasilitator Desa melalui observasi dan data sekunder di tiga kabupaten/hulu DAS Saddang berdasarkan kemampuan tumbuh dengan melihat kriteria kesesuaian lahan seperti jenis tanah, iklim mikro, curah hujan, ketinggian, dan kelerengan. Hal ini juga diperkuat oleh masukan pemerintah pada saat pertemuan multipihak dan masukan masyarakat sepanjang proses pembentukan kelompok tani hutan di masing-masing desa intervensi.

Selain kesesuaian lahan, faktor terpenting dalam penentuan jenis tanaman umbi-umbian yang akan dikembangkan yaitu potensi pasar. Dalam beberapa pertemuan dengan pemerintah dan masyarakat, mereka sangat menekankan kepastian pasar untuk masing-masing tanaman yang akan dikembangkan. Hal ini sangat penting mengingat potensi luasan lahan yang diusulkan untuk ditanami bisa mencapai 5000 Ha belum termasuk lahan masyarakat. Berikut gambaran kapasitas produksi untuk masing-masing kabupaten berdasarkan jumlah anggota Kelompok Tani Hutan. Luas yang ditanami merujuk pada angka minimal yaitu 2,5 Ha untuk masing-masing orang dengan mempertimbangkan kemampuan satu orang dalam menggarap lahan.

Tabel 1. Potensi produksi tanaman umbi-umbian di wilayah intervensi

Kabupaten	Jumlah Anggota KTH	Potensi Lahan		Produktifitas Ton/Ha	Kapasitas Produksi (Ton)
		Kawasan Hutan	Lahan Milik		
Toraja Utara	250	2	0.5	20	12,500
Tana Toraja	250	2	0.5	20	12,500
Enrekang	325	2	0.5	20	16,250
Total					41,250

Berdasarkan tabel diatas, potensi produksi tanaman umbi-umbian untuk tiga kabupaten sebesar 41.250 ton per satu kali panen.

Berdasarkan kondisi tersebut, maka kegiatan riset pasar sangat penting untuk dilaksanakan sebelum masuk pada tahap selanjutnya seperti pembangunan nursery, pengadaan peralatan home industry, dan lain-lain.

2. TUJUAN

Tujuan dari kegiatan riset pasar adalah untuk mengetahui potensi pasar dari empat jenis tanaman umbi-umbian yaitu uwi, sikapa, porang dan talas jepang.

3. RENCANA PERJALANAN

Pelaksanaan riset pasar akan dilaksanakan pada tanggal 8-12 Februari 2021 yang berlokasi di beberapa kabupaten dan kota di Provinsi Jawa Timur dan Provinsi Jawa Barat. Rencana pelaksanaan riset pasar ini dilakukan oleh 2 orang yang akan dibagi menjadi 2 tim. Tim pertama memiliki tugas mencari pasar untuk komoditi porang dan sikapa (gadung). Kemudian tim kedua bertugas mencari pasar untuk komoditi uwi dan talas jepang (satoimo). Berdasarkan hasil informasi yang diperoleh dari internet, berikut rencana lokasi yang akan dituju berdasarkan setiap komoditi:

3.1 Porang

- PT. Prima Agung Sejahtera (Surabaya, Jawa Timur)
- PT. Paidi Indo Porang (Madiun, Jawa Timur)
- PT. Suraco Nusantara Megah (Gresik, Jawa Timur)
- PT. Ambico (Pasuruan, Jawa Timur)
- Pak Irfan (Perorangan) (Surabaya, Jawa Timur)

3.2 Sikapa (Gadung)

- UKM yang berada di Desa Gunting, Sukarejo, Pasuruan
- UKM yang berada di Desa Puncak Wangi, Babat, Lamongan
- UKM yang berada di Desa Serang, Blitar
- UKM yang berada di Desa Joho, Kalidawir, Tulungagung

3.3 Talas Jepang

- CV. Agro Lawu Internasional (Cianjur, Jawa Barat)
- CV. Bengkelden Agrobisnis (Cimahi, Jawa Barat)
- KTH Desa Sidomulyo. Mantup, Lamongan

3.4 Uwi

- UKM yang berada di Kecamatan Sragen, Blitar
- KTH Margomulyo, Kecamatan Margomulyo, Bojonegoro

4. PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan ini dilaksanakan di Provinsi Jawa Timur, dengan sebaran titik di Kota Surabaya, Kabupaten Lamongan, Bojonegoro, Madiun, Magetan, Tulung Agung, Blitar, dan Pasuruan. Perjalanan dimulai pada hari minggu, 7 Februari 2021 bertolak ke Bandara internasional Juanda Sidoarjo dari Bandar udara Sultan Hasanuddin Makassar dengan waktu tempuh 1 jam 20 menit. Rangkaian kegiatan selanjutnya dimulai pada hari senin dengan berkunjung ke perusahaan ekspor porang yang berlokasi di daerah industri Kalianak Surabaya yaitu PT. Prima Agung Sejahtera dan PT Sutracco Nusantara Megah pada kawasan pergudangan Legundi Gresik serta Desa Margomulyo Kabupaten Bojonegoro sebagai desa dampingan Dinas Pertanian setempat terkait pengelolaan umbi uwi.

Perjalan berlanjut ke Lamongan dengan Desa Puncak Wangi sebagai salah satu daerah olahan keripik gadung (sikapa). Riset mengenai talas jepang (satoimo) pada CV Agro Lawu International di Kec. Plausan Kabupaten Magetan dan Desa Sidomulyo Mantup Lamongan.

Rabu, 10 Februari 2021 riset dilaksanakan pada PT Ambico Gempol Pasuruan dan PT Paidi Indo Porang di Kepel Kare Madiun dan dilanjutkan dihari berikutnya ke Desa Joho Kali Dawir Kabupaten Tulung Agung serta Desa Serang Kabupaten Blitar sebagai daerah pengolahan keripik gadung selnjutnya. Kecamatan Sragen Kabupaten Blitar merupakan kunjungan terakhir yang merupakan salah satu daerah pengolah umbi uwi. Berikut hasil yang diperoleh dari wawancara dari pihak perusahaan, UKM dan pengepul mengenai komoditi.

4.1 Porang

4.1.1 PT. Prima Agung Sejahtera (Surabaya, Jawa Timur)

- **Standar Kualitas yang Diperdagangkan**
Perusahaan menerima bahan baku dalam kondisi setengah olahan yang berbentuk chip. Kualitas chip harus dalam kondisi kering patah (lebih disarankan menggunakan oven dalam proses pengeringan), bersih dan tidak berjamur, serta asli. Cara membedakan jenis yang asli yaitu dengan perendaman di air, chip yang asli serat dan pori-porinya lebih halus.
- **Harga Komoditi**
Harga pembelian komoditi sangat dinamis, menurut salah satu manager perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya musim panen serta regulasi dan hubungan kerja sama pada tujuan ekspor yang dalam hal ini Tiongkok. Tahun 2020 kisaran harga antara Rp 33.000,-/kg sampai Rp 60.000,-/kg.

- **Daftar Pembeli**
PT. Prima Agung Sejahtera menjual ke pabrik olahan tepung konjak local namun selain itu pihaknya juga bekerja sama secara langsung dengan perusahaan importir dari Tiongkok mengenai pembelian porang dalam bentuk setengah olahan, dan tidak memberikan informasi secara spesifik terkait nama dan lokasi perusahaan ataupun pabrik pengolahan porang yang siap menampung bahan bakunya.
- **Kapasitas pembelian**
Informasi yang diperoleh saat ini PT. Prima Agung Sejahtera tidak ada batas kapasitas maksimal pembelian, mereka siap menampung dalam jumlah yang banyak sesuai batas kemampuan penjualan.
- **Rantai Distribusi**
Distribusi pembelian porang PT Prima Agung Sejahtera cukup sederhana mereka menerima pembelian secara langsung dari perusahaan pengumpul ataupun perorangan dalam kondisi setengah olahan (chip). Selanjutnya perusahaan mengekspor ke Tiongkok untuk diolah menjadi tepung konjak.
- **Mekanisme Pembelian**
Proses pembelian porang dimulai dengan permintaan harga dari perusahaan penjual ataupun perorangan kepada pihak PT Prima Agung Sejahtera, selanjutnya jika telah menemui kesepakatan harga bahan baku dikirim menggunakan kontainer ataupun jenis pengiriman lainnya ke gudang pihak perusahaan. Proses pembayaran akan dilakukan setelah bahan baku telah sampai dan dilakukan pengukuran berat dan kualitas bahan baku, selambat-lambatnya tiga hari kerja.
- **Teknik Budidaya**
PT. Prima Agung Sejahtera hanya sebagai perusahaan penampung dan tidak melakukan budidaya porang.
- **Informasi penyedia bibit**
Pihak perusahaan menyampaikan tidak ada informasi mengenai penyedia bibit unggul secara khusus karena porang merupakan jenis tanaman dalam hal ini umbi yang dengan mudah bisa tumbuh sehingga bisa dikatakan bibit yang beredar di pasaran hampir semuanya layak tanam.
- **Produk Turunan dari Komoditi**

Secara umum produk olahan dari jenis bahan baku PT Prima Agung Sejahtera diolah menjadi tepung konjak dan selanjutnya diolah mejadi produk akhir seperti mie, jelly, ataupun kosmetik.

4.1.2 PT. Paidi Indo Porang (Madiun, Jawa Timur)

- **Standar Kualitas yang Diperdagangkan**
Bahan baku yang diterima oleh perusahaan berupa gelondongan (ukuran besar atau kecil) dan chip. Terkait kualitas yang diterima, kondisi bahan baku tidak busuk dan harus bersih (jika terdapat tanah itu akan mempengaruhi harga, biasanya potongan sebesar 3%). Dengan kondisi tersebut, selama bahan baku tidak busuk maka perusahaan akan menerima bahan baku.
- **Harga Komoditi**
Harga porang dapat berubah-ubah berdasarkan kondisi musim, untuk bahan baku gelondongan dibulan mei dihargai sebesar Rp. 7.500/kg dan dibulan September dihargai Rp. 14.000/kg. Sedangkan untuk bahan baku berupa chip, pada bulan mei dihargai sebesar Rp. 58.000/kg dan dibulan September sebesar 65.000-70.000/kg. Namun harga ini tidak selamanya stabil, dikarenakan harga bisa saja turun dan naik tergantung kondisi pasar ekspor.
- **Daftar Pembeli**
PT. Paidi Indo Porang menjual produk dalam bentuk gelondongan dan chip ke Eksportir-eksportir besar yang akan mengirim ke perusahaan-perusahaan di China, Jepang dan korea. Mengenai nama-nama eksportir tersebut, pihak PT. Paidi Indo Porang tidak memberikan informasi dikarenakan sifatnya sangat sensitif.
- **Kapasitas Pembelian Komoditi**
Kapasitas pembelian PT. Paidi Indo Porang tidak terbatas, dalam artian selama masih ada bahan baku yang ingin dijual maka PT. Paidi Indo Porang siap menerima bahan baku tersebut. Hingga saat ini PT. Paidi Indo Porang mendapat permintaan dari luar negeri sebanyak 2000 ton/bulan, namun hingga saat ini hanya bisa mengirimkan sebanyak 800 ton/bulan dikarenakan pasokan porang yang masih sangat terbatas.
- **Rantai Distribusi**

PT. Paidi Indo Porang bisa dikatakan sebagai pengepul besar yang mendapatkan bahan baku porang dari pengepul kecil dan petani. Setelah porang (dalam bentuk chip) telah terkumpul sesuai dengan kapasitas maka porang akan dijual ke eksportir-eksportir yang akan menjual bahan baku porang ke perusahaan yang ada di China, Jepang dan Korea.

- Mekanisme Pembelian Komoditi

Dalam mekanisme pembelian porang, PT. Paidi Indo Porang memiliki model transaksi pembayaran dengan cara membayar full secara langsung ketika bahan baku porang telah sampai di pabrik (Madiun). Biasanya petani atau pengepul kecil membawa hasil panen porang langsung ke lokasi perusahaan. Sehingga harga porang yang dibeli masih sama dengan harga yang ditentukan dari awal. Sedangkan jika pihak PT. Paidi Indo Porang yang mengambil langsung ke lokasi petani maka harga porang akan berubah dikarenakan terdapat biaya transportasi/ongkos kirim. Namun lebih lanjutnya, ini dapat didiskusikan dikarenakan sifatnya yang sangat teknis.

- Teknik Budidaya Komoditi

Mengenai teknik budidaya porang, PT. Paidi Indo Porang menggunakan jarak tanam 25 cm x 60 cm, sehingga dalam 1 ha dapat ditanami 40.000 bibit. Tahapan pertama, lahan harus dibuatkan paritan dengan kedalaman 20-30 cm. tahap kedua lahan yang di akan ditanami diberikan pupuk kompos dan kemudian ditutupi kembali oleh tanah. Tahap ketiga, pembuatan lubang tanam dengan kedalaman lubang 10-15 cm. Tahap keempat, selang 3 minggu bibit ditanam kemudian diberikan pupuk organik cair (POC). Pemberian POC dilakukan setiap bulan dengan perbandingan 1 liter POC : 20 Liter air. Setiap tanaman porang diberikan 200 ml POC dengan cara disemprotkan. Selain menjelaskan mengenai teknik budidaya porang, pihak PT. Paidi Indo Porang juga bersedia dan menerima kelompok tani yang ingin melakukan studi banding atau belajar mengenai budidaya porang. Pihak kelompok tani cukup menghubungi PT. Paidi Indo Porang untuk menentukan waktu kedatangan.

- Informasi Penyedia Bibit

PT. Paidi Indo Porang saat ini juga telah menjual benih porang dengan kualitas terbaik. Benih porang dijual dengan harga 200.000-250.000/kg. Dalam 1 kg terdapat 150-250 butir benih porang yang siap tanam.

- Produk Turunan dari Komoditi

Hingga saat ini PT. Paidi Indo Porang belum menghasilkan produk turunan dari porang dikarenakan terkendala alat produksi pembuatan produk.

4.1.3 PT. Suraco Nusantara Megah (Gresik, Jawa Timur)

- **Standar Kualitas yang Diperdagangkan**
Jenis bahan baku yang diterima pada PT. Suraco Nusantara Megah adalah gelondongan dengan ukuran minimal 500 g/umbi, kondisinya bersih dari tanah bekas tanam dan tidak terlalu banyak mengandung air (sekurang-kurangnya panen dilakukan 5 hari setelah hujan) namun sebaiknya panen pada musim kemarau. Pengiriman bahan baku tidak disarankan menggunakan container dan pengemasan menggunakan karung bawang agar suhunya tetap terjaga. Kualitas bahan baku sangat menentukan dalam penetapan harga setelah pengukuran berat dan kualitas, pihak perusahaan sendiri telah menetapkan batas refraksi (penurunan harga) antara 2 % hingga 10 % tergantung kualitas bahan baku yang diterima.
- **Harga Komoditi**
Pihak perusahaan tidak memberikan keterangan harga secara tetap, karena harga pasaran yang cenderung dinamis. Informasi mengenai harga baru akan diberikan ketika pihak penjual telah mengirimkan surat permintaan harga dengan kapasitas pembelian yang telah ditetapkan sebelumnya.
- **Kapasitas Pembelian**
PT. Sutracco Nusantara Megah tidak memberikan batas maksimal pembelian bahan baku porang, perusahaan mampu menerima pembelian sebanyak-banyaknya sesuai dengan kemampuan penjual dengan jumlah minimal pembelian 1,2 ton dalam sekali pengiriman. Saat ini kapasitas pabrik PT Sutracco Nusantara Megah 180 ton/ hari dengan angka dalam hitungan 8 bulan masa panen mencapai 43.200 ton dalam setahun.
- **Rantai Distribusi**
Rantai pasar yang terbentuk pada pembelian PT. Sutracco Nusantara Megah terbilang tidak rumit, mereka menerima pembelian dari perusahaan penjual bahan baku porang gelondongan ataupun perorangan dalam hal ini pengumpul yang sebelumnya membeli dari petani dengan kapasitas minimal yang telah ditetapkan. Porang yang selanjutnya diolah pada pabrik kemudian dijual ke perusahaan ataupun industri makanan baik lokal ataupun diekspor yang tidak disebutkan secara khusus.

- Mekanisme Pembelian

Sebelum pembelian porang gelondongan PT. Sutraco Nusantara Megah mengharuskan pihak penjual untuk berkomunikasi dan menyepakati harga beli dan menetapkan jadwal pengiriman. Lama pengiriman dari jadwal yang disepakati minimal 2+1 hari. Setelah bahan baku tiba selanjutnya dilakukan pengukuran berat dan kualitas, dengan termin pembayaran maksimal 5 hari setelah pengukuran.

- Teknik Budidaya Komoditi

PT Sutraco Nusantara Megah menyampaikan secara umum bahwa dalam teknik budidaya komoditi porang diharuskan untuk melakukan pembersihan lahan terlebih dahulu dari rumput maupun gulma yang dapat menghambat pertumbuhan tanaman. Tahap selanjutnya adalah penanaman, sebaiknya dilakukan pada awal musim hujan, dengan jarak tanam 1x1m dan dianjurkan untuk melakukan pemupukan minimal 14 hari sebelum penanaman. Ada dua jenis bibit porang yang bisa ditanam, yaitu bibit cabutan dan yang kedua adalah jenis katak. Porang merupakan jenis tanaman yang bisa dikatakan sekali tanam seumur hidup, dalam setahun pertumbuhannya bisa mencapai tiga kali lipat. Untuk hasil yang optimal penyemprotan organik perlu dilakukan secara intens, serta pembersihan gulma atau rumput juga harus diperhatikan pada masa tanam.

- Informasi Penyedia Bibit

Terkait informasi mengenai bibit, harga bibit bisa diperoleh di pasaran dengan harga Rp 250.000 – Rp 300.000/ kg dengan jumlah 100-150 biji. Selain itu ada juga jenis bibit cabutan (sebaiknya kurang dari 24 jam setelah dicabut) atau dalam kemasan polyback.

- Produk Turunan Komoditas

Saat ini PT. Sutraco Nusantara belum pada tahapan produk akhir ataupun turunan dari olahan porang, prosesnya masih sebatas pabrik tepung konjak.

4.1.4 PT. Ambico Indonesia (Pasuruan, Jawa Timur)

- Standar Kualitas yang Diperdagangkan

Jenis bahan baku berupa porang gelondongan dengan kondisi yang bersih, bebas dari tanah bekas tanam dan berat minimum 500 g/umbi. Bahannya asli tidak tercampur dengan umbi iles-iles (sekilas mirip dengan porang).

- Harga Komoditi

PT. Ambico tidak memberikan keterangan harga, penawaran harga akan diberikan saat bahan baku siap untuk dikirim dan telah melakukan konfirmasi kepada pihak perusahaan.

- Daftar Pembeli

Informasi yang diberikan sangat terbatas terkait proses penjualan namun dari data yang diperoleh PT Ambico merupakan perusahaan olahan porang dengan produk akhir makanan *Konnyaku* dan *Shiritaki* (jenis mie khas jepang) yang selanjutnya dikirim ke luar negeri, selain itu perusahaan ini juga melakukan penjualan dalam bentuk bahan baku.

- Rantai Distribusi

Petani porang menjual kepada pihak pengumpul ataupun perusahaan pengumpul, lalu kemudian menjual ke PT. Ambico. Selanjutnya PT. Ambico mengolah menjadi produk akhir kemudian terdistribusi ke pengguna akhir melalui supermarket ataupun tokoh makanan lokal namun sebagian besar di ekspor ke Jepang dan Amerika. Selain dalam bentuk makanan PT. Ambico juga menjual dalam bentuk bahan baku berupa chip ke luar negeri.

- Mekanisme Pembelian

Mekanisme pembelian pada PT. Ambico dilakukan berdasarkan penawaran dari pihak penjual, dan lebih mengutamakan pembelian dari perorangan daripada perusahaan. Setelah menerima penawaran, pihak PT. Ambico akan memberikan nominal harga bahan baku porang jenis gelondongan dan kesepakatan waktu pengiriman. Bahan baku harus dikirim ke alamat pabrik di Gempol pasuruan.

- Teknik Budidaya Komoditi

PT. Ambico Indonesia tidak melakukan kegiatan budidaya tanaman porang.

- Informasi Penyedia Bibit

Mengenai penyedia bibit, PT. Ambico tidak secara khusus memberikan informasi, menurut pihaknya bibit bisa secara mudah diperoleh di pasaran dengan kualitas yang baik. Jenis porang yang berasal dari Indonesia adalah kualitas terbaik dunia, dan tidak mengeluarkan aroma.

- Produk Turunan Komoditas

PT. Ambico Indonesia mempunyai dua produk unggulan makanan hasil dari olahan tepung konjak yakni *Konnyaku* dan *Shiritaki* (jenis mie khas jepang). Makanan tersebut memiliki banyak manfaat untuk kesehatan seperti

membantu dalam menurunkan kolestrol, menormalkan tekanan darah, maupun sebagai konsumsi diet.

4.2 Sikapa (Gadung)

4.2.1 UKM yang berada di Desa Puncak Wangi, Babat, Lamongan

- Standar Kualitas yang Diperdagangkan**
 Jenis bahan baku yang diterima dan akan diolah pada Desa Puncak Wangi sikapa dalam bentuk gelondongan, kondisinya bagus tidak busuk serta bersih dari bekas tanah, ukurannya minimal sekepalan tangan orang dewasa. Sebaiknya dipanen pada saat musim kemarau agar kadar air pada gadung tidak terlalu banyak.
- Harga Komoditi**
 Harga pembelian umbi gadung gelondongan dengan kondisi baik seharga Rp 1.000/kg, harga bisa berubah tergantung kualitas yang diterima pihak pengolah.
- Daftar Pembeli**
 Pasar keripik gadung sebagian besar tersebar pada tokoh oleh-oleh di Provinsi Jawa Timur hingga ke Jakarta, seperti Surabaya, Tuban, Bojonegoro, Nganjuk.
- Kapasitas Pembelian Komoditi**
 Saat ini dikarenakan penjualan keripik olahan sikapa menurun akibat pandemi maka jumlah pembelianpun menurun menjadi 8 ton, yang sebelumnya bisa mencapai 15-17 ton sekali panen.
- Rantai Distribusi**
 Pihak pengolah keripik gadung bekerja sama dengan pengepul diberbagai daerah antara lain lamongan, tuban, dan madiun untuk membeli langsung dari petani yang selanjutnya akan dikirim ke Desa Puncak Wangi.
- Mekanisme Pembelian**
 Industri keripik gadung di Desa Puncak Wangi menerima pembelian gadung dari beberapa pengepul di berbagai daerah dengan system pembayaran secara langsung setelah gadung gelondongan diterima dan dilakukan pengukuran. Hingga saat ini pemilik industri keripik belum mau menerima bahan baku selain dari pihak pengepul yang ditetapkan, karena alasan kualitas dan masih terbatasnya jumlah permintaan keripik gadung.

- Teknik Budidaya Komoditi
Umumnya sikapa merupakan jenis tanaman atau umbi yang bisa tumbuh dengan baik pada berbagai kondisi jenis tanah, bahkan banyak ditemukan secara liar di hutan dan tumbuh dengan sendirinya. Untuk memperoleh hasil yang optimal, sebaiknya penanaman dimulai pada saat awal musim hujan karena masa pertumbuhan sikapa memerlukan asupan air yang cukup. Sikapa tumbuh dengan cara batangnya merambat, masa panen bisa terlihat ketika batang umbi sudah mati dan kondisi umbi sudah membesar.
- Produk Turunan Komoditas
Selain pengolahan menjadi keripik pihak pengolah belum menemukan produk turunan lain dari umbi sikapa atau gadung. Proses pengolahan gadung menjadi keripik terbilang tidak mudah karena terdapat kandungan racun yang harus dihilangkan dengan cara pengeringan dan metode khusus. Secara khusus pihak pengolah keripik di Desa Puncak Wangi enggan untuk membangikan cara dan teknik pengolahan gadungnya.

4.2.2 UKM yang berada di Desa Serang, Blitar

- Standar Kualitas yang Diperdagangkan
Standar bahan baku sikapa yang dibutuhkan UKM dalam membuat kerupuk tidak memiliki kriteria yang khusus. Selama bahan baku sikapa tidak busuk maka bahan baku akan diterima.
- Harga Komoditi
Bahan baku sikapa berupa gelondongan dibeli seharga Rp.950/kg.
- Daftar Pembeli
Bahan baku sikapa yang berasal dari petani langsung dibeli oleh pengepul dan pemilik UKM yang ada di daerah Jawa Timur.
- Kapasitas Pembelian Komoditi
UKM di Desa Serang membutuhkan gelondongan sikapa sebanyak 7-10 ton/musim sebelum pandemi Covid-19. Saat ini kebutuhan gelondongan sikapa hanya 3-5 ton/musim. Penurunan kebutuhan bahan baku sikapa dikarenakan permintaan pembuatan kerupuk dimasyarakat menurun drastis.
- Rantai Distribusi

Petani penghasil sikapa akan menjual hasil panennya ke pengepul yang datang ke Desa. Kemudian pengepul akan menjual sikapa ke UKM-UKM yang akan membuat kerupuk sikapa.

- Mekanisme Pembelian Komoditi

Dalam mekanisme pembelian sikapa, pengepul memiliki model transaksi pembayaran dengan cara membayar full secara langsung ketika bahan baku telah ada. Namun hingga saat ini pengepul belum menerima gelondongan sikapa dari pulau jawa dikarenakan sikapa memiliki permasalahan terkait getah beracun. Sikapa yang telah dipanen harus segera diolah, jika tidak maka getah akan mengeras di dalam umbi. Sehingga sikapa tidak bisa diolah untuk menjadi produk turunan.

- Teknik Budidaya Komoditi

Sikapa dapat tumbuh pada semua jenis tanah, memiliki humus yang baik. Sikapa biasanya ditanam dalam bentuk tunas yang terdapat pada umbinya. Benih yang baik berasal dari umbi yang baik dan sehat. Untuk memperoleh benih yang baik, tunas harus diambil dari tanaman induk yang memenuhi syarat. Waktu penanaman adalah pada awal musim hujan, karena pada masa pertumbuhannya memerlukan air yang cukup. Keadaan ini akan berlangsung sampai tanaman berumur 6 bulan, pada umur 8 bulan gadung relatif kurang memerlukan air, bahkan apabila air dalam tanah terlalu banyak akan mempengaruhi pembesaran umbi dan dapat menyebabkan kerusakan umbi. Dalam penanamannya perlu dibuat tempat untuk menjalar batang. Cara penanamannya yaitu: tunas mengarah ke atas, jangan terkubur dan kedalaman tanah 15-20 cm. Untuk mendapatkan tanaman yang sehat serta umbinya besar, maka perlu dilakukan penyiangan dan pembumbunan tanah. Hal ini dimaksudkan untuk memperbaiki struktur tanah dan menutupi umbi yang muncul di permukaan tanah. Gadung dipanen pada saat umbinya sudah banyak dan relatif sudah besar serta berumur ± 1 tahun. Untuk mengetahui masa tersebut terlihat dari umbinya yang besar dan banyak. Batang pada umbi sudah mati dan siap diganti dengan tunas yang baru.

- Informasi Penyedia Bibit

Saat ini pengadaan bibit sikapa berasal dari hasil panen sikapa sebelumnya. Sikapa yang memiliki ukuran kecil disimpan dan tidak dijual untuk persiapan penanaman selanjutnya. Selain dari hasil panen, bibit berasal dari hutan yang tumbuh liar. Terkait penjualan bibit hingga saat ini pihak petani dan UKM belum berani menjual dikarenakan kebutuhan bibit masih terbatas.

- Produk Turunan dari Komoditi

UKM Serang menghasilkan produk turunan dari sikapa berupa kerupuk. Dalam 1 musim UKM Serang mampu memproduksi kerupuk sikapa sebanyak 2-3 ton pada saat sebelum pandemic Covid-19 dan pasca Covid-19 menurun hingga 0,5-1 ton/musim. Kerupuk sikapa dijual dengan harga Rp.25.000/kg untuk di pasarkan di wilayah pulau Jawa dan Rp.50.000/kg yang dikirim ke pulau Kalimantan. Bahan baku diperoleh dari petani desa Serang dengan kondisi bahan baku masih segar atau baru dipanen dari lahan. Berdasarkan informasi yang diperoleh pengolahan bahan baku sikapa cukup rumit, terutama menghilangkan getah racun yang berada dalam umbi sikapa. Umbi sikapa dikupas terlebih dahulu dan di potong tipis-tipis. Kemudian potongan sikapa direndam menggunakan air garam yang dicampur abu dapur selama 24 jam. Selanjutnya sikapa ditiriskan dan dicuci bersih menggunakan air mengalir sebanyak 2 kali. Lembaran sikapa lalu di didinginkan selama 2 jam. Terakhir lembaran sikapa di jemur selama 6 jam di bawah sinar matahari.

4.2.3 UKM yang berada di Desa Joho, Kalidawir, Tulungagung

- Standar Komoditas yang Diperdagangkan

Standar bahan baku sikapa yang diterima pengepul untuk dijual ke UKM pembuat kerupuk tidak memiliki kriteria yang khusus. Selama bahan baku sikapa tidak busuk maka bahan baku akan diterima.

- Harga Komoditi

Bahan baku sikapa berupa gelondongan dibeli seharga Rp.1.000/kg.

- Daftar Pembeli

Gelondongan sikapa yang merupakan hasil panen petani akan dibeli oleh pengepul dan kemudian dijual kembali kepada UKM-UKM yang ada di daerah di Jawa Timur.

- Kapasitas Pembelian

Pengepul membutuhkan gelondongan sikapa untuk dijual ke UKM-UKM sebanyak 5 ton/musim sebelum pandemi Covid-19. Sedangkan saat ini kebutuhan gelondongan sikapa hanya 2 ton/musim pasca Covid-19. Penurunan kebutuhan bahan baku sikapa dikarenakan permintaan pembuatan kerupuk dimasyarakat menurun drastis.

- Rantai Distribusi

Petani penghasil sikapa akan menjual hasil panennya ke pengepul yang datang ke Desa. Kemudian pengepul akan menjual sikapa ke UKM-UKM yang akan membuat kerupuk sikapa.

- Mekanisme Pembelian

Dalam mekanisme pembelian sikapa, pengepul memiliki model transaksi pembayaran dengan cara membayar full secara langsung ketika bahan baku telah ada. Namun hingga saat ini pengepul belum menerima gelondongan sikapa dari luar pulau Jawa dikarenakan sikapa memiliki permasalahan terkait getah beracun. Sikapa yang telah dipanen harus segera diolah, jika tidak maka getah akan mengeras di dalam umbi. Sehingga sikapa tidak bisa diolah untuk menjadi produk turunan.

- Teknik Budidaya

Sikapa dapat tumbuh pada semua jenis tanah, memiliki humus yang baik. Sikapa biasanya ditanam dalam bentuk tunas yang terdapat pada umbinya. Benih yang baik berasal dari umbi yang baik dan sehat. Untuk memperoleh benih yang baik, tunas harus diambil dari tanaman induk yang memenuhi syarat. Waktu penanaman adalah pada awal musim hujan, karena pada masa pertumbuhannya memerlukan air yang cukup. Keadaan ini akan berlangsung sampai tanaman berumur 6 bulan, pada umur 8 bulan gadung relatif kurang memerlukan air, bahkan apabila air dalam tanah terlalu banyak akan mempengaruhi pembesaran umbi dan dapat menyebabkan kerusakan umbi. Dalam penanamannya perlu dibuat tempat untuk menjalar batang. Cara penanamannya yaitu: tunas mengarah ke atas, jangan terkubur dan kedalaman tanah 15-20 cm. Untuk mendapatkan tanaman yang sehat serta umbinya besar, maka perlu dilakukan penyiangan dan pembumbunan tanah. Hal ini dimaksudkan untuk memperbaiki struktur tanah dan menutupi umbi yang muncul di permukaan tanah. Gadung dipanen pada saat umbinya sudah banyak dan relatif sudah besar serta berumur ± 1 tahun. Untuk mengetahui masa tersebut terlihat dari umbinya yang besar dan banyak. Batang pada umbi sudah mati dan siap diganti dengan tunas yang baru.

- Informasi Penyedia Bibit

Saat ini pengadaan bibit sikapa berasal dari hasil panen sikapa sebelumnya. Sikapa yang memiliki ukuran kecil disimpan dan tidak dijual untuk persiapan penanaman selanjutnya. Selain dari hasil panen, bibit berasal dari hutan yang tumbuh liar. Terkait penjualan bibit hingga saat ini pihak petani dan UKM belum berani menjual dikarenakan kebutuhan bibit masih terbatas.

- Produk Turunan Komoditas

UKM Indah Lestari menghasilkan produk turunan dari sikapa berupa kerupuk. Dalam 1 musim UKM serang mampu memproduksi kerupuk sikapa sebanyak 5 ton pada saat sebelum pandemic Covid-19 dan pasca Covid-19 menurun hingga 2,5 ton/musim. Kerupuk sikapa dijual dengan harga Rp.40.000/kg yang di pasarkan di wilayah pulau jawa. Bahan baku diperoleh dari petani-petani yang berada di kabupaten-kabupaten sekitaran Tulungagung dengan kondisi bahan baku masih segar atau baru dipanen dari lahan. Berdasarkan informasi yang diperoleh pengolahan bahan baku sikapa cukup rumit, terutama menghilangkan getah racun yang berada dalam umbi sikapa. Umbi sikapa dikupas terlebih dahulu dan di potong tipis-tipis. Kemudian potongan sikapa direndam menggunakan air garam yang dicampur abu dapur selama 24 jam. Selanjutnya sikapa ditiriskan dan dicuci bersih menggunakan air mengalir sebanyak 2 kali. Lembaran sikapa lalu di didinginkan selama 2 jam. Terakhir lembaran sikapa di jemur selama 6 jam di bawah sinar matahari.

4.3 Talas Jepang (Satoimo)

4.3.1 CV. Agro Lawu (Cianjur, Jawa Barat)

- Standar Kualitas yang Diperdagangkan

Standar Bahan baku Satoimo yang diterima CV. Agro Lawu adalah varietas Antiquorum, jenis Sirome dan Yosikawa, tidak memiliki cacat/busuk pada umbi. Sedangkan untuk standar kualitas yang ditolak adalah dagingnya mulai mengeras dan warna umbi tidak putih (mulai menguning). Kondisi satoimo yang memiliki umbi keras dan kekuningan dipengaruhi oleh proses penyimpanan pasca panen yang kurang baik dan waktu proses pengiriman yang sangat lama. Faktor tersebut dapat mempengaruhi terhadap kualitas satoimo. Sehingga untuk bisa menembus pasar ekspor diperlukan Quality Control yang sangat baik untuk menjaga kualitas satoimo.

- Harga Komoditi

CV. Agro Lawu membeli satoimo dalam bentuk gelondongan dari petani seharga Rp.4.000-Rp.5.000/ kg. Harga bisa saja naik atau turun tergantung kondisi tertentu. Selain itu, harga jual satoimo bisa tinggi sekitar Rp.10.000-Rp.15.000/kg jika petani mampu menjual satoimo di pasar lokal.

- Daftar Pembeli

Hingga saat ini bahan baku satoimo dalam bentuk gelondongan dijual ke pasar ekspor di Jepang, salah satunya adalah perusahaan Global Seafood Internasional.

- **Kapasitas Pembelian Komoditi**
CV. Agro Lawu membutuhkan bahan baku satoimo sebanyak 30 ton perhari untuk memenuhi kebutuhan pabrik dan ekspor ke Jepang.
- **Rantai Distribusi**
Rantai pasok bahan baku berupa gelondongan satoimo berasal dari petani dan pengepul yang kemudian dijual ke CV. Agro Lawu. Gelondongan satoimo dibawa ke pabrik yang berada di Cirebo untuk diolah menjadi produk turunan. Produk satoimo berupa gelondongan akan diekspor ke Jepang dan pasar lokal. Sedangkan produk turunan satoimo akan dijual ke perusahaan lokal. Produk turunan satoimo sebenarnya mampu menembus ekspor ke Jepang namun hingga saat ini masih bermasalah terkait kualitas produk.
- **Mekanisme Pembelian**
Dalam mekanisme pembelian satoimo, CV. Agro Lawu memiliki model transaksi pembayaran dengan cara membayar bahan baku satoimo paling cepat 1 minggu setelah bahan baku sampai di pabrik. Biasanya petani atau pengepul kecil membawa hasil panen satoimo langsung ke lokasi pabrik. Sehingga harga satoimo yang dibeli masih sama dengan harga yang ditentukan dari awal. Sedangkan jika pihak CV. Agro Lawu yang mengambil langsung ke lokasi petani maka harga satoimo akan berubah dikarenakan terdapat biaya transportasi/ongkos kirim. Namun lebih lanjutnya, ini dapat didiskusikan dikarenakan sifatnya yang sangat teknis.
- **Teknik Budidaya Komoditi**
Budidaya satoimo tidak begitu sulit, hanya diperlukan ketelatenan dalam menjaga pertumbuhan dari benih hingga menjadi tanaman. Tahap awal dibutuhkan penyiapan rak umbi atau benih satoimo. Benih yang telah dipilih kemudian diletakkan di dalam rak hingga mengeluarkan tunas. Saat waktu menunggu tersebut, dilakukan pembuatan pupuk kompos untuk kebutuhan hara yang nantinya akan ditebarkan di lahan tanam. Jika benih telah mengeluarkan tunas maka langsung dipindahkan ke tempat persemaian. Benih ditanam dengan cara tunas mengarah ke atas. Selanjutnya lahan yang dijadikan tempat tanam dilakukan proses penggemburan dan pemberian pupuk kompos. Ketika benih telah berubah menjadi bibit, maka siap untuk dipindahkan ke lahan. Jarak tanam untuk satoimo cukup rapat, sehingga dapat

ditanami banyak bibit satoimo. Perlakuan khusus ketika musim kemarau adalah setiap guludan diberikan jerami. Selain itu setiap 2 bulan sekali diberikan pupuk kompos untuk memberikan unsur hara tambahan bagi satoimo.

- **Informasi Penyedia Bibit**
CV. Agro Lawu menyediakan penjualan benih satoimo dengan jenis sirome dengan harga Rp.1000/butir dengan berat benih 30 gr. Namun untuk saat ini pihak CV. Agro Lawu belum bisa menerima pemenuhan kebutuhan benih satoimo di Sulawesi Selatan dikarenakan jumlah benih yang belum memadai.
- **Produk Turunan dari Komoditi**
Pabrik CV. Agro Lawu telah membuat produk turunan seperti tepung dan pasta. Kriteria bahan baku yang dibutuhkan adalah varietas Antiquorum, jenis Sirome dan Yosikawa, tidak memiliki cacat/busuk pada umbi. Sedangkan untuk standar kualitas yang ditolak adalah dagingnya mulai mengeras dan warna umbi tidak putih (mulai menguning). Perusahaan yang menerima produk tersebut seperti Garuda Food, Diamond Ice Cream, Bogasari dan perusahaan kecantikan. Tepung satoimo dijual dengan harga Rp.35.000-Rp.45.000/kg dan pasta dijual dengan harga Rp.20.000-Rp.25.000/kg. Terkait proses pengolahan, CV. Agro Lawu tidak membeberkan informasi tersebut dikarenakan rahasia perusahaan.

4.3.2 CV. Bengkelden Agrobisnis (Cimahi, Jawa Barat)

- CV. Bengkelden Agrobisnis telah vakum dalam budidaya dan distributor satoimo dari tahun 2017. Permasalahan mengenai kebutuhan bibit merupakan faktor utama dalam keberlanjutan budidaya dan distributor satoimo. Pada tahun 2016 CV. Bengkelden Agrobisnis menghasilkan 40-50 ton dan dijual ke Makassar. Setelah itu pengelolaan satoimo tidak berjalan. Pihak CV. Bengkelden Agrobisnis merekomendasikan untuk mencari distributor di Makassar.

4.3.3 PT. Satoimo Sulawesi Sukses

- **Standar Kualitas yang Diperdagangkan**
Bahan baku yang diterima oleh perusahaan berupa gelondongan. Terkait kualitas yang diterima, kondisi bahan baku tidak busuk, ukuran tidak kecil dan harus bersih. Selain itu, gelondongan yang diterima juga memiliki ketentuan dengan kondisi 70% umbi dan 30% bonggol.
- **Harga Komoditi**

Harga satoimo dapat berubah-ubah berdasarkan kondisi pasar, untuk bahan baku gelondongan dibeli dengan harga Rp.2.500-3.000/kg.

- **Daftar Pembeli**
PT. Satoimo Sulawesi Sukses menjual produk dalam bentuk gelondongan ke Eksportir-eksportir besar yang akan mengirim ke perusahaan-perusahaan di Jepang. Mengenai nama-nama eksportir tersebut, pihak PT. Satoimo Sulawesi Sukses tidak memberikan informasi dikarenakan sifatnya sangat sensitif.
- **Kapasitas Pembelian Komoditi**
Kapasitas pembelian PT. Satoimo Sulawesi Sukses sebelum adanya pandemic Covid-19 mampu menerima bahan baku sebesar 50-100 ton/bulan. Namun selama covid-19 pihak PT. Satoimo Sulawesi Sukses belum berani menerima hasil bahan baku satoimo untuk dijual dikarenakan pasar ekspor sedang terganggu.
- **Rantai Distribusi**
PT. Satoimo Sulawesi Sukses bisa dikatakan sebagai pengepul besar yang menerima bahan baku porang dari pengepul kecil dan petani. Setelah satoimo telah terkumpul sesuai dengan kapasitas yang telah ditentukan maka satoimo akan dijual ke eksportir-eksportir yang akan menjual bahan baku satoimo ke perusahaan yang ada Jepang.
- **Mekanisme Pembelian Komoditi**
Dalam mekanisme pembelian porang, PT. Satoimo Sulawesi Sukses memiliki model transaksi pembayaran dengan cara membayar full secara langsung ketika bahan baku porang telah sampai di pabrik. Biasanya petani atau pengepul kecil membawa hasil panen porang langsung ke lokasi pabrik. Sehingga harga porang yang dibeli masih sama dengan harga yang ditentukan dari awal. Sedangkan jika pihak PT. Satoimo Sulawesi Sukses yang mengambil langsung ke lokasi petani maka harga porang akan berubah dikarenakan terdapat biaya transportasi/ongkos kirim. Namun lebih lanjutnya, ini dapat didiskusikan dikarenakan sifatnya yang sangat teknis.
- **Teknik Budidaya Komoditi**
Budidaya satoimo tidak begitu sulit, hanya diperlukan ketelatenan dalam menjaga pertumbuhan dari benih hingga menjadi tanaman. Tahap awal dibutuhkan penyiapan rak umbi atau benih satoimo. Benih yang telah dipilih kemudian diletakkan di dalam rak hingga mengeluarkan tunas. Saat waktu menunggu tersebut, dilakukan pembuatan pupuk kompos untuk kebutuhan

hara yang nantinya akan di tebar di lahan tanam. Jika benih telah mengeluarkan tunas maka langsung dipindahkan ke tempat persemaian. Benih ditanam dengan cara tunas mengarah ke atas. Selanjutnya lahan yang dijadikan tempat tanam dilakukan proses penggemburan dan pemberian pupuk kompos. Ketika benih telah berubah menjadi bibit, maka siap untuk dipindahkan ke lahan. Jarak tanam untuk satoimo cukup rapat, sehingga dapat ditanami banyak bibit satoimo. Perlakuan khusus ketika musim kemarau adalah setiap guludan diberikan jerami. Selain itu setiap 2 bulan sekali diberikan pupuk kompos untuk memberikan unsur hara tambahan bagi satoimo.

- Informasi Penyedia Bibit
PT. Satoimo Sulawesi Sukses saat ini juga telah menjual benih satoimo dengan kualitas terbaik. Benih satoimo dijual dengan harga Rp.800-1.500. Sedangkan untuk bibit satoimo dijual dengan harga Rp1.500-2.000. Selain satoimo, PT. Satoimo Sulawesi Sukses juga menjual bibit dan benih porang. Bibit porang dijual dengan harga Rp.2.000-Rp.2.500 dan benih porang di jual dengan harga Rp70.000-Rp.80.000/kg dengan jumlah benih biasanya 40 biji/kg.
- Produk Turunan dari Komoditi
Hingga saat ini PT. Satoimo Sulawesi Sukses telah menghasilkan produk turunan dari satoimo berupa tepung. Secara singkat pengolahan tepung dilakukan dengan cara umbi satoimo dipotong-potong hingga membentuk seperti chip. Satoimo yang telah berbentuk chip kemudian dikeringkan dibawah sinar matahari selama 7 jam. Hasil chip kering selanjutnya digerus menggunakan alat penggerus sehingga hasilnya nanti menjadi serbuk tepung. Terakhir proses pengovenan untuk menurunkan kadar air pada tepung. Produk turunan berupa tepung akan dijual ke pulau jawa, terutama di jawa barat dengan harga sekitar Rp.60.000/kg. PT. Satoimo Sukses dapat menghasilkan produk tepung sebesar 1-2 ton/bulan.

4.4 Uwi

4.4.1 KTH Margomulyo, Kecamatan Margomulyo, Bojonegoro

- Standar Kualitas yang Diperdagangkan
Kualitas bahan baku talas jepang yang diperdagangkan adalah umbi gelondongan yang sehat, bersih dan tidak terdapat cacat atau busuk.
- Harga Komoditi
Harga jual uwi ungu berkisar Rp.6.000/kg dan uwi putih berkisar Rp.4.000/kg yang dibeli oleh pengepul.

- **Kapasitas Pembelian**
Masih kecilnya produksi uwi dan kebutuhan masyarakat akan uwi menyebabkan masih rendahnya kapasitas pembelian. Berdasarkan informasi yang diterima hingga saat ini kapasitas pembeli pengepul sebanyak 2-3 ton/tahun.
- **Rantai Distribusi**
Hasil panen petani berupa gelondongan uwi langsung diambil oleh pengepul. Petani dan pengepul telah menyepakati waktu pengambilan hasil panen saat musim tanam dimulai (musim hujan). Setelah pengepul mengambil gelondongan uwi dari petani, selanjutnya pengepul akan menjual UKM-UKM dan penjual di pasar tradisional yang berada disekitar Jawa timur dan Jawa tengah.
- **Mekanisme Pembelian**
Dalam mekanisme pembelian uwi, pengepul memiliki model transaksi pembayaran dengan cara membayar full secara langsung ketika bahan baku telah ada. Mengenai pembelian bahan baku oleh pengepul dapat dilakukan lebih lanjut saat desa margomulyo memanen uwi, dikarenakan kelompok tani tidak memiliki nomor handphone pengepul.
- **Teknik Budidaya**
Bibit berasal dari hasil panen sebelumnya yang telah dipisahkan dan memiliki kualitas yang tidak memiliki cacat secara fisik. Secara umum teknik budidaya uwi tidak memiliki teknik secara khusus. Biasanya petani menanam uwi dibawah pohon hidup untuk ditempati menjalar. Berdasarkan informasi dari penyuluh pertanian margomulyo, penanaman uwi di bawah pohon hidup memiliki produktivitas uwi yang lebih besar dibanding ketikan uwi menjalar di kayu mati. Bibit uwi cukup diletakkan di atas tanah dikarenakan jika uwi ditanam maka proses pertumbuhannya akan terganggu oleh akar pohon. Selanjutnya bibit uwi ditimbun menggunakan tanah humus dengan ketebalan 10-20 cm.
- **Informasi Penyedia Bibit**
Hingga saat ini KTH margomulyo mendapatkan bibit dari hasil panen sebelumnya. Belum ada informasi secara pasti mengenai penjualan bibit uwi secara komersil di Provinsi Jawa Timur.
- **Produk Turunan Komoditi**
KTH margomulyo hanya menjual uwi dalam bentuk gelondongan. Pengetahuan mengenai pengolahan uwi yang masih minim menyebabkan

sampai saat ini uwi belum bisa dikembangkan menjadi produk turunan. Informasi yang terdengar uwi hanya dimanfaatkan dalam pembuatan kripik uwi.

4.4.2 UKM Karunia yang berada di Kecamatan Sragen, Blitar

- UKM Karunia yang merupakan unit usaha yang bergerak dalam bidang olahan kripik telah vakum dalam memproduksi kripik uwi. Permasalahan mengenai permintaan pasar dan pandemic Covid-19 merupakan faktor utama dalam keberlanjutan pembuatan kripik uwi. Kebutuhan bahan baku uwi yang masih kecil dikarenakan kalah pamor dengan singkong dan ubi juga menjadi salah satu yang menyebabkan kurang berkembangnya pengolahan uwi.

5. REKOMENDASI PASAR

Berdasarkan hasil analisis Tim Riset Pasar mengenai empat komoditi yang ingin dikembangkan terdapat 2 jenis komoditi yang mempunyai potensi besar untuk dikembangkan yaitu porang dan talas jepang (satoimo). Terkhusus sikap uwi hingga saat ini masih sulit dikembangkan dikarenakan terkendala pada pasar yang masih minim untuk menerima hasil panen. Pasar yang besar hingga ekspor menjadikan komoditi porang dan satoimo menjadi komoditi yang layak untuk dikembangkan oleh petani. Hingga saat ini permintaan bahan baku berupa gelondongan dan bahan setengah jadi porang dan satoimo dari perusahaan sangat dibutuhkan, sehingga kami merekomendasikan untuk melakukan pengembangan untuk jenis tersebut.

Dari berbagai perusahaan yang telah diwawancarai, PT. Paidi Indo Porang merupakan perusahaan yang layak untuk diajak bekerja sama dalam hal penjualan hasil panen porang. PT. Paidi Indo Porang menerima penjualan porang dalam bentuk gelondongan dengan harga Rp.7.500-Rp.14.000/kg dan chip seharga Rp.58.000-Rp.70.000/kg. Harga tersebut termasuk tinggi dibanding perusahaan-perusahaan lainnya. Mekanisme pembelian dapat dikatakan juga sangat fleksibel tergantung hasil kesepakatan antar pihak. Hasil panen bisa diantarkan langsung ke perusahaan atau pihak perusahaan yang akan mengambil hasil panen ke petani tanpa adanya pihak ketiga dengan metode pembayaran langsung saat porang telah sampai ke perusahaan. Standar kualitas porang yang diterima terkesan sangat sederhana, selama porang tidak busuk dan bersih maka porang siap diambil oleh perusahaan sehingga tidak membutuhkan perlakuan khusus saat ingin menjual. Selain itu sejarah berdirinya PT. Paidi Indo Porang menjadikan salah satu rekomendasi untuk bisa bekerja sama terkait porang. PT. Paidi Indo Porang merupakan perusahaan yang berbasis pemberdayaan masyarakat desa untuk meningkatkan taraf ekonominya. Pihak PT. Paidi Indo Porang juga membuka kesempatan untuk melakukan kerjasama dalam hal peningkatan kapasitas masyarakat yang ingin belajar mengenai budidaya porang. Dengan kondisi tersebut kita bisa belajar mengenai pemberdayaan yang dituangkan dalam program KAPABEL untuk meningkatkan taraf ekonomi masyarakat yang berada di desa intervensi program.

Terkait pembelian benih dan bibit walaupun PT. Paidi Indo Porang juga menjual benih dan bibit, kami dari pihak Tim Riset Pasar merekomendasikan PT. Saitomo Sulawesi Sukses menjadi perusahaan yang diajak kerja sama dalam hal pengadaan benih dan bibit porang. Lokasi PT. Paidi Indo Porang yang berada di Kabupaten Madiun menjadi alasan utama untuk tidak direkomendasikannya dalam hal kerja sama pengadaan benih dan bibit. Jarak yang sangat jauh dan estimasi waktu yang lama saat pengiriman barang akan berdampak terhadap kondisi benih dan bibit. Selain itu biaya pengiriman yang besar menjadi faktor lain yang menjadikan keraguan dalam melakukan kerja sama dengan pihak PT. Paidi Indo Porang. Sehingga dalam hal ini PT. Saitomo Sulawesi Sukses menjadi alternative solusi dalam hal pengadaan benih dan bibit porang. PT. Saitomo Sulawesi Sukses berlokasi di Kota Makassar yang sangat dekat dengan lokasi program KAPABEL dan berdampak terhadap biaya pengiriman benih dan bibit. Secara harga pun tergolong hampir sama. PT. Indo Porang menjual benih dengan harga Rp.200.000-Rp.250.000/kg (1 kg berisi 150-250 butir), sedangkan PT. Saitomo Sulawesi Sukses menjual benih seharga Rp.70.000-Rp.80.000/kg (1 kg berisi 40-50 butir).

Komoditi selanjutnya adalah talas jepang (satoimo). Kami Tim riset merekomendasikan CV. Agro Lawu menjadi perusahaan yang diajak kerja sama dalam hal penjualan hasil panen satoimo. Walaupun di daerah Sulawesi terdapat PT. Saitomo Sulawesi Sukses, namun dalam kondisi pandemic Covid-19 pihak perusahaan belum berani menerima hasil panen satoimo dikarenakan masalah ekspor yang terganggu. Oleh karena itu CV. Agro Lawu menjadi alternative solusi dalam hal penjualan Satoimo. Pihak CV. Agro Lawu pun memberikan harga yang relatif tinggi sebesar Rp.4.000-Rp.5.000/kg untuk gelondongan. Mengenai mekanisme pembelian pun sangat fleksibel tergantung hasil kesepakatan dari kedua pihak. Namun terkait pengadaan benih dan bibit, kami merekomendasikan PT. Saitomo Sulawesi Sukses yang diajak untuk bekerja sama.

6. PROFIL SINGKAT PERUSAHAAN

5.1 Porang

- | | |
|--------------------------------|--|
| • Nama perusahaan | : PT. Paidi Indo Porang |
| Alamat lengkap | : Jl. PLTA Giringan, Kepel, Kare, Madiun |
| Nomor telepon | : 0821 2209 9281
0823 3677 1571 (Tanya harga) |
| Penanggung jawab | : Pak Koko (HRD) |
| Jenis komoditas diperdagangkan | : Porang |
- | | |
|--------------------------------|---|
| • Nama perusahaan | : PT. Prima Agung Sejahtera |
| Alamat lengkap | : Jl. Kalianak Timur Kec. Asam Rowo, Surabaya |
| Nomor telepon | : 0813 3944 0773
0819 3466 9677 |
| Penanggung jawab | : Ibu Komariah (PR) |
| Jenis komoditas diperdagangkan | : Porang |

- Nama perusahaan : PT. Sutracco Nusantara Megah
Alamat lengkap : Pergudangan Legundi Business Park D 19A,
Gresik
Nomor telepon : 0878 5500 5090
0813 3335 5410
Penanggung jawab : Pak Made Indra
Jenis komoditas diperdagangkan : Porang
- Nama perusahaan : PT. Ambico Indonesia
Alamat lengkap : Jl. Dinoyo no. 29 Surabaya
Nomor telepon : 0812 3198 318
Penanggung jawab : Ibu Novi
Jenis komoditas diperdagangkan : Porang

5.2 Sikapa (Gadung)

- Nama perusahaan : UKM Joho
Alamat lengkap : Desa Joho, Kecamatan Kalidawir,
Tulungagung
Nomor telepon : 0857 3373 6356
Penanggung jawab : Ibu Ponira (Ketua UKM dan Pengepul)
Jenis komoditas diperdagangkan : Kripik Gadung
- Nama perusahaan : UKM Serang
Alamat lengkap : Desa Serang, Kecamatan Panggungrejo,
Blitar
Nomor telepon : 0823 3031 5956
Penanggung jawab : Pak Buyani (Ketua UKM dan Pengepul)
Jenis komoditas diperdagangkan : Kripik Gadung
- Nama perusahaan : UKM Desa Puncak Wangi
Alamat lengkap : Desa Puncak Wangi, Kec. Babat Kabupaten
Lamongan
Nomor telepon : 0813 3552 1564
0822 3456 4950
Penanggung jawab : Kristanto
Jenis komoditas diperdagangkan : Kripik Gadung

5.3 Talas Jepang (Satoimo)

- Nama perusahaan : CV Agro Lawu
- Alamat lengkap : Jl. Raya Sukanagalih, Cianjur, Jawa Barat
- Nomor telepon : 0811 1111 7755
- Penanggung jawab : Pak Andi (Kepala Pemasaran Produk)

Jenis komoditas diperdagangkan : Produk Olahan Talas dan Umbi-umbian

- Nama perusahaan : UKM Desa Sidomulyo
- Alamat lengkap : Desa Sidomulyo, Kec. Mantup Kabupaten Lamongan
- Nomor telepon : 0853 3085 4216
- Penanggung jawab : Pak Heri
- Jenis komoditas diperdagangkan : Talas Jepang
- Company Profile :

5.4 Uwi

- Nama perusahaan : KTH Margomulyo
- Alamat lengkap : Desa Margomulyo, Kabupaten Bojonegoro
- Nomor telepon : 0858 5926 1945
- Penanggung jawab : Pak Sidi
- Jenis komoditas diperdagangkan : Uwi

7. HAMBATAN DALAM PELAKSANAAN

Pelaksanaan riset pasar ini dilakukan selama lima hari di Jawa Timur, dengan titik yang tersebar pada 9 kabupaten. Beberapa hambatan dalam pelaksanaan yang ditemui antara lain jarak antar lokasi perusahaan ataupun UKM yang terbilang jauh dengan waktu yang relatif singkat. Terbatasnya informasi sekunder yang beredar atas beberapa komoditas khususnya jenis uwi dan sikap sehingga membuat data yang bisa diperoleh sangat sedikit. Hambatan lain yang dirasakan juga adalah akses informasi yang tidak begitu maksimal dikarenakan pihak perusahaan cenderung tertutup, serta tidak adanya komunikasi awal yang terbangun perihal kunjungan riset yang akan dilakukan.

8. SARAN

Keterbatasan informasi awal mengenai pasar menjadi salah satu hambatan dalam mencari informasi mengenai pasar komoditi. Persiapan yang hanya 1 hari sebelum keberangkatan menyebabkan informasi sangat terbatas. Selain itu, dari pihak KAPABEL juga kurang memberikan informasi-informasi untuk mendukung kegiatan riset pasar tersebut. Sehingga diharapkan kedepan jika terdapat kegiatan mengenai riset atau pun survey maka diperlukan waktu persiapan yang cukup untuk mendapatkan data-data sekunder sebelum ke lapangan. Terkait teknis lapangan, disarankan untuk anggaran mengenai biaya transportasi perlu di naikan jika kegiatan dilakukan di luar pulau Sulawesi. Biaya transportasi khususnya di pulau Jawa lebih tinggi dibanding di pulau Sulawesi, terlebih lagi jika tim di lapangan biasa terkendala terkait tidak bisa menyewa motor dikarenakan KTP yang bukan berasal dari pulau Jawa.

9. PENUTUP

Demikian laporan kegiatan Riset Pasar ini kami buat sebagai acuan dalam kegiatan selanjutnya untuk menentukan komoditi yang memiliki prospek pasar yang baik untuk skala lokal maupun internasional.

Sekian dan terima kasih. Yakin Usaha Sampai.

10. DOKUMENTASI



Wawancara bersama Pak Koko selaku HRD di PT. Paidi Indo Porang



Wawancara mengenai pengolahan dan pemasaran Sikapa dengan UKM-UKM yang berada di Kabupaten Tulungagung dan Blitar



Wawancara mengenai prospek porang dengan PT. Prima agung sejahtera dan PT Sutracco Nusantara Megah



Wawancara mengenai prospek sikapa dengan UKM di Desa Puncak Wangi Lamongan



Penanaman Porang di bawah tegakan pohon jati yang dilakukan masyarakat di kawasan Perhutani desa Kepel, Madiun

11. TABULASI DATA

Perusahaan Komoditi	Jenis Komoditi yang diterima		
	Gelondongan	Chip	Tepung
Porang			
PT. Prima Agung Sejahtera	-	Ya	-
PT. Paidi Indo Porang	Ya	Ya	-
PT. Suraco Nusantara Megah	Ya	-	-
PT. Ambico Indonesia	Ya	-	-
Sikapa (Gadung)			
UKM di Desa Puncak Wangi	-	-	-
UKM di Desa Joho	-	-	-
UKM di Desa Serang	-	-	-

Talas Jepang (Satoimo)			
CV. Agro Lawu	Ya	-	Ya
CV. Bengkelden Agrobisnis	-	-	-
PT. Satoimo Sulawesi Sukses	Ya	-	-
Uwi			
KTH Margomulyo	-	-	-

Perusahaan Komoditi	Harga Bahan Baku/kg		
	Gelondongan	Chip	Tepung
Porang			
PT. Prima Agung Sejahtera	-	Rp.33.000-Rp.60.000	-
PT. Paidi Indo Porang	Rp.7.500-Rp.14.000	Rp.58.000-Rp.70.000	-
PT. Suraco Nusantara Megah	Tergantung Kesepakatan	-	-
PT. Ambico Indonesia	Tergantung Kesepakatan	-	-
Sikapa (Gadung)			
UKM di Desa Puncak Wangi	-	-	-
UKM di Desa Joho	-	-	-
UKM di Desa Serang	-	-	-
Talas Jepang (Satoimo)			
CV. Agro Lawu	Rp.4.000-Rp.5.000	-	Rp.35.000-Rp.40.000
CV. Bengkelden Agrobisnis	-	-	-
PT. Satoimo Sulawesi Sukses	Rp.2.500-Rp.3.000	-	-
Uwi			
KTH Margomulyo	-	-	-

Perusahaan Komoditi	Harga	
	Benih/kg	Bibit/pcs
Porang		
PT. Prima Agung Sejahtera	-	-
PT. Paidi Indo Porang	Rp.200.000-Rp.250.000	Rp.2.000-Rp.3.000
PT. Suraco Nusantara Megah	Rp.250.000-Rp.300.000	-
PT. Ambico Indonesia	-	-
Sikapa (Gadung)		
UKM di Desa Puncak Wangi	-	-
UKM di Desa Joho	-	-
UKM di Desa Serang	-	-
Talas Jepang (Satoimo)		
CV. Agro Lawu	-	-
CV. Bengkelden Agrobisnis	-	-

PT. Satoimo Sulawesi Sukses	Rp.70.000-Rp.80.000	Rp.1.500-Rp.2.000
Uwi		
KTH Margomulyo	-	-

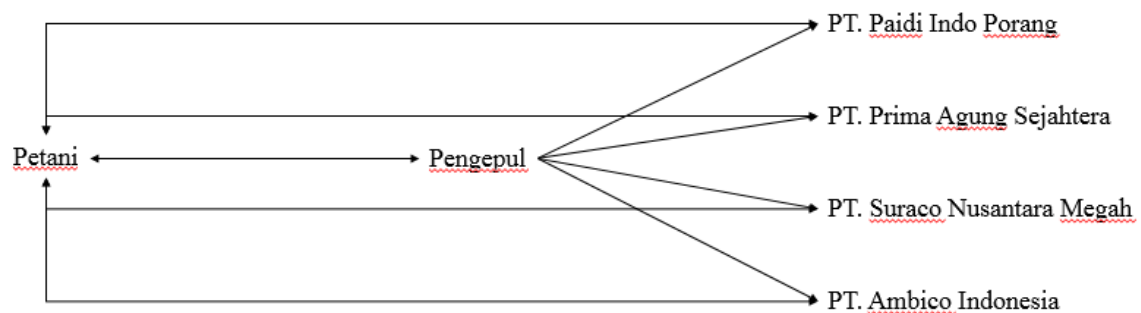
Perusahaan Komoditi	Kapasitas Pembelian		
	Gelondongan	Chip	Tepung
Porang			
PT. Prima Agung Sejahtera	-	Tidak Terbatas	-
PT. Paidi Indo Porang	Tidak Terbatas	Tidak Terbatas	-
PT. Suraco Nusantara Megah	180 ton/hari	-	-
PT. Ambico Indonesia	Tidak Terbatas	-	-
Sikapa (Gadung)			
UKM di Desa Puncak Wangi	-	-	-
UKM di Desa Joho	-	-	-
UKM di Desa Serang	-	-	-
Talas Jepang (Satoimo)			
CV. Agro Lawu	30 ton/hari	-	10 ton/bulan
CV. Bengkelden Agrobisnis	-	-	-
PT. Satoimo Sulawesi Sukses	50-100 ton/bulan	-	-
Uwi			
KTH Margomulyo	-	-	-

Perusahaan Komoditi	Spesifikasi Bahan Baku	Produk Turunan
Porang		
PT. Prima Agung Sejahtera	Kondisi kering patah, bersih dan tidak berjamur serta asli	Tepung konjak, mie, jelly, ataupun bahan baku kosmetik
PT. Paidi Indo Porang	Tidak busuk dan harus bersih (jika kotor biasanya potongan sebesar 3%)	Hingga saat ini belum mengembangkan produk turunan
PT. Suraco Nusantara Megah	Ukuran 500 g/umbi, kondisinya bersih dari tanah dan tidak terlalu banyak mengandung air	Tepung konjak
PT. Ambico Indonesia	Kondisi bersih, bebas dari tanah, berat minimum 500 g/umbi dan asli	<i>Konnyaku</i> dan <i>Shiritaki</i> (jenis mie khas Jepang)
Sikapa (Gadung)		
UKM di Desa Puncak Wangi	-	-
UKM di Desa Joho	-	-
UKM di Desa Serang	-	-

Talas Jepang (Satoimo)		
CV. Agro Lawu	Varietas Antiquorum, jenis Sirome dan Yosikawa, tidak memiliki cacat/busuk pada umbi, dagingnya tidak mengeras dan warna umbi putih	Tepung dan pasta
CV. Bengkelden Agrobisnis	-	-
PT. Satoimo Sulawesi Sukses	Bahan baku tidak busuk, ukuran tidak kecil, harus bersih dan kondisi 70% umbi dan 30% bonggol	Tepung
Uwi		
KTH Margomulyo	-	-

Perusahaan Komoditi	Metode Pembelian
Porang	
PT. Prima Agung Sejahtera	Pembayaran dilakukan saat bahan baku sampai di perusahaan
PT. Paidi Indo Porang	Pembayaran dilakukan saat bahan baku sampai di perusahaan
PT. Suraco Nusantara Megah	pembayaran maksimal 5 hari setelah pengukuran
PT. Ambico Indonesia	Pembayaran dilakukan setelah penimbangan
Sikapa (Gadung)	
UKM di Desa Puncak Wangi	-
UKM di Desa Joho	-
UKM di Desa Serang	-
Talas Jepang (Satoimo)	
CV. Agro Lawu	Pembayaran dilakukan saat bahan baku sampai pabrik
CV. Bengkelden Agrobisnis	-
PT. Satoimo Sulawesi Sukses	Pembayaran dilakukan saat bahan baku sampai pabrik
Uwi	
KTH Margomulyo	-

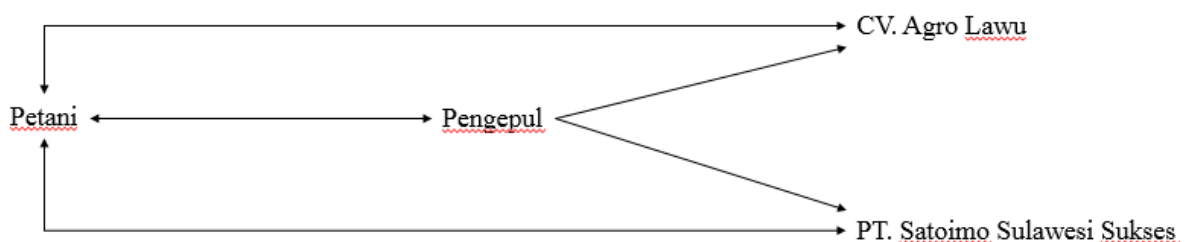
RANTAI DISTRIBUSI PORANG



Keterangan:

↔ Hubungan Timbal Balik

RANTAI DISTRIBUSI SATOIMO



Keterangan:

↔ Hubungan Timbal Balik

12. PROFIL PERUSAHAAN

PT. Paidi Indo Porang

Paidi, seorang warga Desa Kepel, Kecamatan Kare, Kabupaten Madiun. Dahulu ia adalah seorang biasa saja, pernah jualan tahu, mencari rosok dan pemulung. Namun nasib Paidi berubah total ketika ia mulai membudidayakan tanaman Porang. Ia sekarang menjadi seorang miliarder sukses setelah berhasil mengembangkan porang, sejenis umbi-umbian di desanya. Porang yang ditanam Paidi bahkan dikirim hingga keluar negeri. Kini Paidi mendedikasikan waktu dan tenaganya untuk membantu sesama petani agar sukses seperti dirinya.

PT. Paidi Indo Porang Adalah perseroan terbatas yang menaungi usaha porang Paidi dan ratusan karyawannya Kami Sudah berpengalaman lebih dari 5 tahun dalam Komoditi Porang mulai hulu sampai hilir termasuk di dalamnya budidaya hingga market (Penjualan) ke beberapa exportir dalam jumlah tonase lebih dari 1.000 ton pertahun. Paidiporang.com adalah website resmi PT

Paidi Indo Porang dan juga blog pribadi Paidi Porang Hubungi kami apabila memerlukan informasi lebih dalam mengenai budidaya porang, cara bertani porang, dan jual beli hasil panen porang serta kebutuhan bibit (0823 3677 1571) (0852 1221 8078) (0852 1518 9680) (CP: 0852 1221 8078 Pak Paidi).

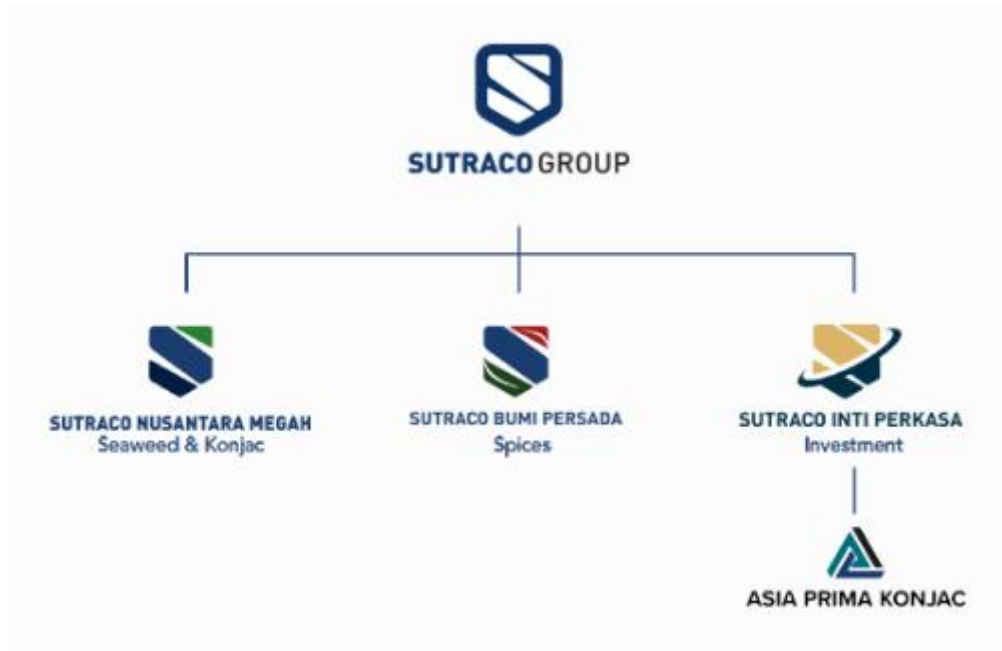
PT. Prima Agung Sejahtera

PT. Prima Agung Sejahtera adalah perusahaan yang berdiri sejak tahun 2006 yang fokus bergerak dalam bidang makanan. Kami memiliki berbagai jenis produk makanan yang sudah terdaftar resmi dan lulus uji Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) Indonesia dengan merk KATO diantaranya Permen, Jelly, Snack Gandum, Snack Rumput Laut (Nori). Pabrik kami berlokasi di Mojokerto – Indonesia. Dan juga ada beberapa pabrik di luar negeri yang bekerja untuk kami. Kantor kami berlokasi di Surabaya – Indonesia. Tujuan utama kami adalah menyediakan produk makanan yang bukan hanya enak, tapi juga terjamin keamanan dan kesehatannya. Semua produk kami menggunakan bahan baku yang terjamin kualitasnya serta melalui proses produksi yang steril. Pabrik Kami berada di Jawa Timur Mojokerto adalah pabrik proses pengolahan tepung porang / konjak yang mana kita sangat membutuhkan suplayer porang guna memenuhi proses produksi, yang mana menjadi bahan baku utama. dan juga bergerak dalam bidang rumput laut seperti: sargassum daun lebar, gracellaria dan eucheuma cottonii serta penjualan hasil tepungnya

PT. Sutraco Nusantara Megah

PT. Sutraco Nusantara Megah merupakan anak perusahaan dari Sutraco Group. Sutraco Group dimiliki oleh Revie Christianto Gozali, William Januar Tedjo, Gabriel Rudolfo Gonga, dan Marco Christino Gozali. Dipelopori oleh keempat wirausaha muda ini, kami bertujuan untuk menjadi mitra yang memberikan solusi terbaik dalam memenuhi kebutuhan bahan baku di industri makanan. Untuk mencapai tujuan ini, bisnis kami beroperasi dengan proses yang efisien dan manajemen perusahaan yang ahli.

Grup kami didirikan pada tahun 2011 khusus dalam perdagangan rumput laut gracilaria. Mendapat pengalaman dalam perdagangan dan budidaya rumput laut, keempat pendiri tersebut memutuskan untuk memperluas cakrawala usaha dan merambah ke jenis rumput laut lain serta komoditas alam lainnya. Sutraco Group mengemban tanggung jawab dalam menyediakan dan menjaga kesejahteraan petani kami. Kami bekerja sama dengan petani lokal dan berupaya meningkatkan kualitas hidup mereka, sehingga menghasilkan komunitas yang berkembang di sekitar wilayah tempat kami berada. Kami yakin kesejahteraan petani memainkan peran positif dalam menjaga kualitas produk kami dan dalam memuaskan pelanggan setia kami. Sutraco Group terus mempercayai prospek sumber daya alam Indonesia yang kaya, dan berusaha untuk hanya memberikan yang terbaik bagi industri makanan di seluruh dunia.



MISI KITA

- Untuk menyediakan tautan yang menguntungkan bagi pemasok dan konsumen.
- Untuk terus membangun keterampilan dan pengetahuan kami untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang berkembang dan beragam.
- Menciptakan nilai jangka panjang, keunggulan dalam komitmen dan proses manajemen yang disiplin dalam memberikan harga dan kualitas yang kompetitif untuk klien kami.
- Menjalankan bisnis berdasarkan prinsip Tuhan.
- Memaksimalkan keuntungan petani dengan mengedukasi untuk mencapai kualitas terbaik dari setiap komoditas.
- Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan pada tingkat tertinggi dengan menyediakan mereka secara fleksibel dalam pengadaan, harga yang kompetitif, pengiriman tepat waktu dan solusi yang disesuaikan untuk kebutuhan unik.
- Meningkatkan standar dan kualitas hidup di dalam dan di luar perusahaan.

Terdaftar pada tahun 2016, PT Sutraco Nusantara Megah telah mengukuhkan namanya dalam daftar pemasok utama Produk Kacang, Rempah & Bumbu di Indonesia. Perusahaan pemasok berlokasi di Gresik, Jawa Timur dan merupakan salah satu penjual produk terdaftar terkemuka. PT Sutraco Nusantara Megah terdaftar dalam daftar penjual terverifikasi Trade India yang menawarkan Pinang Belah (Pinang Belah) kualitas tertinggi, dll. Beli Produk Kacang, Bumbu & Bumbu dalam jumlah besar dari kami untuk mendapatkan produk dan layanan dengan kualitas terbaik.

Porang adalah nama Indonesia dari Konjak. Siporang merupakan program yang dikembangkan oleh PT Asia Prima Konjac untuk melakukan pembinaan terhadap kegiatan pertanian yang berisikan DATABASE dari petani, seperti lokasi, stok benih, jadwal kegiatan budidaya, jadwal

panen, dan estimasi panen yang terdapat di setiap sektor lahan budidaya konjak kita. Untuk mencapai TRACEABILITY dan SUSTAINABILITY pada produk kami.

Visi

“Menjadi produsen konjak terintegrasi terkemuka di Indonesia khususnya di bidang pertanian, perdagangan, penelitian dan pengolahan”.

Misi

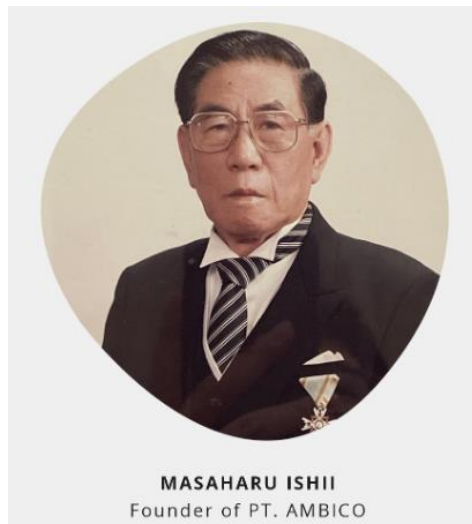
- Menghasilkan produk konjak berkualitas tinggi yang memenuhi standar domestik dan internasional
- Untuk mencapai keuntungan bersama dalam pemangku kepentingan.

Nilai Perusahaan Kami

- **Harmoni**
Perusahaan adalah tempat bagi orang-orang yang memiliki keyakinan dan etos kerja yang sama. Hal ini tidak hanya berlaku untuk pendiri, pemegang saham, tetapi juga untuk semua karyawan, pemasok, klien, serta masyarakat pada umumnya.
- **Keberlanjutan**
Tumbuh pada tingkat yang stabil, perusahaan berada di jalur yang cepat namun aman menuju kesuksesan. Tidak ada batasan untuk berkembang bersama menuju masa depan yang lebih baik.
- **Keandalan**
Perusahaan memberikan keamanan sebagai mitra terpercaya bagi pemasok dan pelanggan. Jantung bisnisnya bergantung pada kerja dan dedikasi masyarakat.

PT. Ambico Indonesia

AMBICO adalah perusahaan swasta yang mengkhususkan diri pada komoditas pertanian dan barang konsumsi. PT AMBICO memproduksi umbi iles-iles menjadi konyaku sebagai produk yang sudah siap dikonsumsi. Terdapat 2 (dua) produk konnyaku yang kami jual, yaitu dalam bentuk blok dan mie. Konnyaku pertama kali diperkenalkan oleh bangsa Jepang sebagai obat pada abad ke-5 dan telah menjadi makanan sehari-hari selama kurang lebih 1500 tahun. Konnyaku merupakan makanan alami yang terdiri dari 97% air dan 3% glukomanan atau serat makanan. Konnyaku juga kaya akan mineral, rendah kalori, dan tidak mengandung lemak apabila tidak dicampur dengan bahan tambahan lainnya sehingga baik untuk diet. Konyaku baik dikonsumsi untuk mencegah sembelit. Kami juga menjual konyaku dalam bentuk selain kotak dan mie, bagi yang berminat bisa menghubungi kami lebih lanjut. Perjalanan perusahaan dimulai pada tahun 1971, sehingga disebut sebagai pelopor pertanian dan manufaktur Konnyaku di Indonesia.



Masaharu Ishii adalah salah satu mantan Tentara Jepang yang dikirim ke Indonesia. Setelah masa pendudukan Jepang, sebagian besar tentara Jepang dikirim kembali ke Jepang. Namun, Bapak Ishii merasa terikat dengan Indonesia, memutuskan untuk tinggal dan berjuang bersama bangsa Indonesia selama perang kemerdekaan. Setelah Indonesia merdeka, Bapak Ishii memutuskan untuk berkeluarga di Indonesia. Sebagai bentuk rasa terima kasih, ia berusaha mencari komoditas Indonesia yang bermanfaat yang bisa diperkenalkan kepada dunia dan bisa menjembatani hubungan Indonesia dan Jepang. Selama kurun waktu 1956-1965, ia mengetahui tentang industri perdagangan konjak sehingga menjadikannya satu-satunya orang yang dipercaya untuk melakukan pemeriksaan bagi pemerintah Jepang dalam hal ekspor konjak.

Pada tahun 1971 Bapak Ishii membangun PT. Ambitious Trading Co. sebagai cara dia memperkenalkan konjak ubi kepada masyarakat Indonesia dengan mengolahnya menjadi Konnyaku dan Shirataki. Nama perusahaan terinspirasi dari motto terkenal:

"Boys, be ambitious!"

William S. Clark

"Jadilah ambisius bukan untuk uang atau untuk kebesaran yang egois, atau untuk hal yang cepat berlalu yang disebut orang terkenal. Jadilah ambisius untuk pengetahuan, untuk kebenaran, dan untuk mengangkat orang-orang Anda. Bersikaplah ambisius untuk mencapai semua yang seharusnya dimiliki seorang pria".

Visi

"Menjadi produser terkemuka dunia untuk Konnyaku dan Ashitaba".

Misi

"Melalui perbaikan berkelanjutan (KAIZEN), AMBICO berkomitmen untuk memberikan kepuasan pelanggan dalam peningkatan kualitas, ketepatan waktu pengiriman, peningkatan produk, dan efisiensi proses".

CV. Agro Lawu Internasional

Agro Lawu International adalah, komunitas kelompok petani talas satoimo atau talas jepang atau talas safira atau talas Tasa atau bahasa latinnya adalah "Colocasia Esculenta var Antiquarum". Agro Lawu International telah memiliki kebun bibit inti dan kebun plasma. Agro Lawu International juga menyediakan tenaga trampil dan berpengalaman dalam bidang budidaya tanaman talas Satoimo/ Talas Jepang. Budi daya talas satoimo ini telah ditekuni sejak tahun 2005 hingga sekarang dengan wilayah penanaman di wilayah Pulau Jawa, Bali, Sulawesi, Sumatera dan Kalimantan. Pelatihan pembuatan kompos organik merupakan kegiatan rutin dilakukan dan di aplikasikan kelapangan oleh Agro Lawu International. Alamat Agro Lawu International berada di Kelurahan Sarangan, Kecamatan Plaosan, Kabupaten Magetan. Jatim. Alamat pelatihan berada di Jl. Raya Sukanagalih no. 88 Hanjawar-Cimacan Jawa Barat 43255.

Produk atau jasa utama menjual Benih Talas Jepang Atau Satoimo. Benih talas jepang atau satoimo (Colocasia Esculenta var antiquarum) adalah jenis talas yang paling digemari oleh pihak masyarakat Jepang. Talas ini sangat berbeda dengan talas yang lainnya yang ada di wilayah kita selama ini. Kandungan gizi per 100 gr. Kalori : 92, 3 kal. ; Protein : 2, 38 gr. ; Lemak : 0, 17 gr. ; Karbohidrat : 16, 33 gr. ; Calsium : 9, 00 mg. ; Phospor : 5, 00 mg. ; Serat pangan : 16, 18 %. Umbi segar, sebagai sumber Calsium Oxalate, kalori tinggi dengan karbohidrat rendah dan baik untuk pencernaan juga sebagai makanan diet. Bagi penderita diabetes sangat dianjurkan untuk mengkonsumsi umbi talas satoimo atau talas jepang ini. Umbi hasil panen dapat diolah menjadi pati/ powder, serat pangan/ fiber dan juga botanical collagen. Untuk bahan makanan/ minuman kesehatan : Dapat diolah sebagai bahan pengental (starch), bubur bayi, makanan orang tua atau lansia, bahan baku roti dan kue, pencampur tepung terigu juga sebagai bahan pengganti tepung kentang. Tepung dari hasil umbi talas jepang ini juga dapat dipergunakan sebagai bahan campuran ice cream, mie, bakso dan juga dapat dijadikan campuran makanan sehat yang berupa jelly. Untuk bahan hasil farmasi : Sebagai pengisi/ filler kapsul dan tablet juga sebagai bahan baku cosmetic seperti skin care antiaging dan sabun mandi kecantikan yang sudah beredar dipasaran dengan merek "Felice Collagen Beauty Soap.

PT. Satoimo Sulawesi Sukses

PT. Satoimo Sulawesi Sukses merupakan pabrik pengolahan talas yang terletak di Kawasan industri Makassar Sulawesi Selatan membutuhkan Talas Jepang dalam jumlah banyak dan rutin setiap bulannya. Perusahaan ini dapat melakukan kerja sama untuk budidaya talas Jepang baik dengan perusahaan atau dengan kelompok tani.

13. KISAH INSPIRATIF PT. PAIDI INDO PORANG

Sosok Pak Paidi

Kenalkan Paidi (37 tahun), seorang pria yang tinggal di Desa Kepel, Kecamatan Kare, Kabupaten Madiun. Ia adalah orang yang sederhana dan hanyalah seorang pemulung yang memiliki rumah berdinding anyaman bambu dengan berlantaikan tanah. Namun, semuanya berubah, dalam tiga tahun terakhir, ia justru menjadi pebisnis ulung yang kerap

dicari oleh petani tentunya. Rumah yang ia miliki ini pun menjadi bagus semenjak ia sukses menjadi petani porang. Semua ini adalah hasil kerja keras Paidi dalam mengembangkan porang. Buat kamu yang belum tahu, porang adalah sejenis umbi yang dapat dijadikan bahan makanan, komestik dan sebgainya. Apa yang dilakukan Paidi ini justru membuka mata petani di sekitarnya Tak pelak hanya sampai disitu, Ia juga mampu untuk berjualan porang hingga ke luar negeri. Bahkan, ia juga memberikan modal bagi para petani di kampung halamannya yang ingin mengembangkan porang. Tidak hanya berhenti di pemberian modal, Paidi juga memberangkatkan sejumlah petani untuk pergi umrah ke Tanah Suci Mekkah.

Awal Paidi Menjadi Petani Porang

Waktu itu, Paidi mengenal tanaman porang pertama sekali saat bertemu dengan seorang teman di panti asuhan yang berada di Desa Klangon, Kecamatan Saradan, Kabupaten Madiun, 10 tahun yang lalu. Di rumah temannya itu, Paidi dikenalkan dengan tanaman porang yang dibudidayakan oleh warga setempat. "Setelah saya cek, ternyata porang menjadi bahan makanan dan kosmetik yang dibutuhkan perusahaan besar di dunia," ungkap Paidi. Bermodalkan internet, akhirnya Paidi pun mencari berbagai informasi tentang porang. Dari hasil pencariannya, Paidi menemukan fakta menarik. Ia menyimpulkan bahwa porang merupakan kebutuhan dunia. Peluang yang besar itu mulai ia manfaatkan. Ia melihat ada tantangan yang cukup besar, yakni porang yang dikembangkan di Saradan rata-rata tumbuh harus di bawah naungan pohon lain. Kondisi itu menjadikan panen tanaman porang memakan waktu hingga tiga tahun. Bukan waktu yang sebentar, ia pun menemui banyak sekali halangan dalam usahanya.

Masalah Mulai Menghadang Paidi si Petani Porang

Ia menyadari bahwa kampung halamannya berbukit-bukit, sementara untuk mengembangkan porang, harus di bawah pohon keras seperti kayu jati. Paidi pun mulai mencari informasi di internet. Ia mulai membandingkan jika menggunakan pola tanam yang konvensional, panen hanya sekitar 7-9 ton per hektar. Sementara, bila menggunakan pola tanam intensif, satu hektar dapat memproduksi hingga 70 ton. "Kalau pakai pola tanam konvensional, panennya paling cepat tiga tahun. Sementara, dengan pola tanam baru bisa lebih cepat panen enam bulan hingga dua tahun dan hasilnya lebih banyak lagi," ujar Paidi. Dia mengatakan, bila menggunakan pola tanam konvensional, tidak akan bisa mengejar kebutuhan dunia. Apalagi, pabrik pengelola porang makin menjamur dengan total kebutuhan sehari bisa mencapai 200 ton. Tak mau sukses sendiri, Paidi tak pelit berbagi ilmu. Ia membagi ilmu dari cara bertanam memberikan informasi harga porang dengan membuat blog dari channel Youtube juga. "Saya buat tutorial di akun infoasalan atau paidiporang," ungkap Paidi. Harapannya, ilmu yang ia bagikan dapat menarik minat petani untuk membudidayakan porang, apalagi porang mudah

dikembangkan dan mudah dipasarkan. Saat ditanya tentang omset yang ia dapatkan dari porang, Ia mengatakan sudah di atas satu miliar.

Kerja Sama Untuk Penjualan Porang

Uniknya, di sini, para petani tidak menjual porangnya kepada tengkulak, mereka bekerja sama dalam mengembangkan porang. Bupati Madiun, Ahmad Dawami berharap semua petani dapat bersama-sama mengembangkan porang sambil menyusul adanya investasi pabrik besar porang di Madiun kelak. Dengan demikian, semua petani bisa menanam porang dan bekerja sama dengan pabrik olahan. “Dan tidak akan terjadi petani menanam, pabrik akan membeli dengan harga yang murah,” ujar Kaji Mbing atau yang biasa dipanggil Ahmad Dawami. Menurutnya, potensi porang dapat dikembangkan di kecamatan lain sembari melihat potensi geografisnya. Joko Lelono selaku Kepala Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintah Desa Kabupaten Madiun juga mengatakan kesuksesan Desa Kepel dalam mengembangkan porang menjadikan desa tersebut masuk empat besar dalam lomba desa se-Jawa Timur tahun ini.