

**ANALISIS SALURAN PEMASARAN UMBI PORANG
(Studi Kasus di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran)**

**ANALYSIS OF THE MARKETING CHANNELS OF PORANG TUBERS
(Case Study in Sukamulya Village, Langkaplancar District, Pangandaran Regency).**

WAHYU SIDIQ^{1*}, DINI ROCHDIANI², BUDI SETIA³

Fakultas Pertanian Universitas Galuh Ciamis

*Email: wahyusidiiq@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) Saluran pemasaran *umbi porang* di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran, (2) Besarnya marjin pemasaran *umbi porang* di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran, (3) Besarnya *Farmer's share* atau bagian harga yang diterima oleh petani *umbi porang* di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran. Penelitian ini dilaksanakan pada para petani *umbi porang* di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran dengan menggunakan metode studi kasus. Desa Sukamulya ditentukan secara purposive sample pertimbangan sebagai salah desa yang menjadi pelopor dalam usahatani porang dengan tingkat keberhasilan yang tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Terdapat 1 (satu) saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran satu tingkat. (2) Total biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 430,00 per kilogramnya, total keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 445,00 per kilogramnya dan marjn pemasaran sebesar Rp. 875,00 per kilogramnya. (3) Bagian harga yang diterima oleh produsen (*Farmer Share*) pada saluran pemasaran umbi porang di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran yaitu sebesar 88,14%

Kata Kunci : umbi porang, pemasaran

ABSTRACT

This study aims to determine: (1) The marketing channel of porang tubers in Sukamulya Village, Langkaplancar District, Pangandaran Regency, (2) The amount of marketing margin for porang tubers in Sukamulya Village, Langkaplancar District, Pangandaran Regency, (3) The amount of Farmer's share or share of the price received by farmers porang tubers in Sukamulya Village, Langkaplancar District, Pangandaran Regency. This research was conducted on porang tuber farmers in Sukamulya Village, Langkaplancar District, Pangandaran Regency using the case study method. Sukamulya village was determined by purposive sample considerations as one of the villages that was a pioneer in porang farming with a high level of success. The research results show that: (1) There is 1 (one) marketing channel, namely a one-level marketing channel. (2) The total marketing costs incurred are Rp. 430.00 per kilogram, the total profit earned is Rp. 445.00 per kilogram and a marketing margin of Rp. 875.00 per kilogram. (3) The share of the price received by producers (Farmer Share) in the marketing channel of porang tubers in Sukamulya Village, Langkaplancar District, Pangandaran Regency, is equal to 88.14%

Keywords: *porang tubers, marketing*

PENDAHULUAN

Tanaman *porang* adalah salah satu tanaman yang sudah lama dikenal oleh masyarakat. Sampai saat ini budidaya

porang belum banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Hal ini dikarenakan keterbatasan informasi dan pengetahuan tentang budidaya *porang* dan

pengolahannya serta kurangnya industri-industri pengolahan porang dalam negeri yang membuat budidaya porang jarang dibudidayakan oleh para petani. Hasil tanaman ini berupa umbi yang mengandung *glukomanan* yang berbentuk tepung. *Glukomanan* tersebut apabila diproduksi secara besar-besaran dapat meningkatkan ekspor non migas, devisa negara, kesejahteraan masyarakat dan menciptakan lapangan kerja (Rofik dkk, 2017).

Menurut Aprida (2022), usahatani porang saat ini mampu memberikan kepastian dan menjawab tantangan dari para petani porang terkait sulitnya dalam memasarkan umbi porang. Hal ini tidak lepas dari dibukanya kembali ekspor porang dari Indonesia ke negara-negara seperti China, Vietnam, Jepang, Thailand, Singapura dan negara-negara Eropa yang tentunya mampu memberikan angin segar bagi para petani porang yang ada di Indonesia.

Senada dengan hal tersebut, Apri dan Kristin (2022) mengemukakan berdasarkan analisis perkarantina tumbuhan madya barantan, setelah ekspor porang khususnya ke Negara China kembali dibuka pada bulan juni 2022, ekspor porang dalam bentuk serpihan kering (chip) jauh lebih besar dibandingkan pada sebelum dan setelah pelarangan. Hal ini dapat dilihat dari jumlah

ekspor serpihan porang kering pada bulan juli sampai desember 2022 yang mencapai angka 2.069.532 kilogram, dimana sebelumnya untuk ekspor serpihan porang kering pada bulan januari sampai dengan bulan mei 2022 yang hanya mencapai angka sebesar 401.066 kilogram.

Di Kecamatan Langkaplancar, usahatani porang dapat dijumpai hampir disemua wilayah desa yang ada di Kecamatan Langkaplancar, salah satunya yaitu di wilayah Desa Sukamulya. Saat ini, para petani porang yang ada di Desa Sukamulya banyak dijadikan contoh oleh para petani yang akan memulai menanam porang. Hal ini dikarenakan Desa Sukamulya merupakan desa yang menjadi pelopor dalam usahatani porang dengan tingkat keberhasilan yang tinggi (Balai Penyuluh Pertanian Kecamatan Langkaplancar, 2022).

Dalam usahatani porang saat ini, pemasaran merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan oleh para petani, dimana salah satu aspek pemasaran yang perlu diperhatikan dalam pengembangan usaha *umbi porang* adalah saluran pemasaran. Hal ini dikarenakan melalui saluran pemasaran selain terlihat perbedaan harga yang diterima petani (*farmer's share*), juga lembaga pemasaran apa saja yang terlibat dalam aktivitas pemasaran tersebut akan

mempengaruhi margin dan keuntungan yang diperoleh. Saluran pemasaran yang panjang cenderung akan memperlihatkan pemasaran produk pertanian kurang efisien. Saluran pemasaran yang panjang cenderung mempengaruhi kualitas produk, besarnya margin pemasaran dan harga di tingkat petani maupun tingkat konsumen. Secara umum lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran *umbi porang* yaitu melalui pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih jauh mengenai saluran pemasaran *umbi porang* di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Menurut Daniel (2010), metode studi kasus lebih mirip dengan metode survei. Bedanya dalam studi kasus, populasi yang diteliti lebih terarah dan terfokus pada sifat tertentu yang tidak berlaku umum. Biasanya dibatasi oleh kasus, lokasi, tempat serta waktu tertentu.

Operasionalisasi Variabel

Untuk menyamakan dan memperjelas pemahaman dalam penelitian ini, maka

variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian:

1. Saluran pemasaran adalah tata urutan atau jalur pemasaran *umbi porang* yang dimulai dari produsen sampai ke konsumen.
2. Fungsi pemasaran adalah kegiatan yang dilaksanakan dalam proses pergerakan pemasaran *umbi porang* dari produsen sampai ke konsumen.
3. Lembaga pemasaran adalah orang, perusahaan atau lembaga yang secara langsung terlibat dalam pemasaran *umbi porang* dari produsen sampai ke konsumen.
4. Petani *umbi porang* adalah petani yang menanam secara aktif atau mengusahakan *umbi porang*.
5. Pedagang pengepul adalah pedagang yang membeli dan mengumpulkan hasil produksi *umbi porang* dari para petani kemudian menjual ke pedagang besar.
6. Pedagang besar adalah pedagang yang membeli *umbi porang* dalam jumlah besar dari pedagang pengepul atau dari produsen.
7. Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli *umbi porang* dari pedagang pengepul atau pedagang besar untuk dijual ke konsumen akhir.

8. Konsumen akhir adalah pembelian *umbi porang* dari *produsen* atau pedagang pengecer untuk kegiatan konsumsi.
9. Harga beli adalah harga yang dibayar oleh pembeli *umbi porang* dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).
10. Harga jual adalah harga yang diterima oleh penjual *umbi porang*, dinyatakan dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).
11. Marjin pemasaran adalah selisih antara harga jual dengan harga beli, dinyatakan dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).
12. Biaya pemasaran total adalah jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan pelaku pemasaran, diantaranya biaya transportasi, biaya bongkar muat, biaya penyimpanan, biaya penyusutan, biaya sortasi, biaya pengemasan dan biaya lain-lain
13. Volume penjualan adalah jumlah *umbi porang* yang dijual, dinyatakan dalam satuan kilogram (kg).
14. Keuntungan pemasaran adalah selisih antara marjin pemasaran dengan biaya pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran yang dinyatakan dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).
15. *Farmer's share* atau bagian harga yang diterima petani, dihitung dengan

membandingkan harga di tingkat *produsen* dengan harga di konsumen akhir.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data *primer* dan data *sekunder*. Data *primer* diperoleh dengan cara wawancara langsung terhadap petani dan lembaga pemasaran dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disiapkan terlebih dahulu. Adapun data *sekunder* diperoleh melalui studi pustaka dan instansi terkait.

Teknik Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel dilakukan secara *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2018), *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu, dimana Desa Sukamulya sebagai lokasi penelitian dipilih berdasarkan pertimbangan sebagai salah satu desa yang menjadi pelopor dalam usahatani porang dengan tingkat keberhasilan yang tinggi.

Adapun untuk proses pengambilan sampel yang akan dilakukan yaitu dengan cara *simple random sampling* untuk petani dengan jumlah 14 petani porang dan *Snow ball sampling* untuk pedagang umbi porang. Menurut Sugiyono (2018), *simple random sampling* adalah teknik pengambilan sampel dari anggota populasi yang

dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi tersebut, sedangkan *Snow ball sampling* adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar (Sugiyono 2013).

Rancangan Analisis Data

Untuk mengetahui saluran pemasaran serta tingkatan saluran pemasaran *umbi porang* di Desa Sukamulya dianalisis secara deskriptif. Adapun untuk mengetahui margin, biaya dan keuntungan pemasaran serta *farmer's share* dianalisis sebagai berikut :

1. Margin pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima *produsen*. Untuk menganalisis margin pemasaran dapat menggunakan rumus (Alhusniduki 2007):

$$MP = Pr - Pf$$

Dimana:

MP = Margin pemasaran (Rp/kg)

Pr = Harga konsumen (Rp/kg)

Pf = Harga produsen (Rp/kg)

2. Biaya pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk (Mulyadi, 2005). Biaya pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Bp = Bp1 + Bp2 + Bp3 + \dots + Bpn$$

Dimana:

Bp = Biaya pemasaran

$Bp1,2,3\dots n$ = Biaya pemasaran tiap lembaga pemasaran

$1,2,3\dots n$ = Jumlah lembaga

3. Keuntungan pemasaran

Keuntungan pemasaran merupakan pengurangan dari margin pemasaran dengan biaya pemasaran. Keuntungan pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = Mm - Tc \dots \dots iii$$

Dimana:

π = Keuntungan di tingkat lembaga pemasaran

Mm = Margin pemasaran di tingkat produsen

Tc = *Total cost* (total biaya di tingkat lembaga pemasaran)

4. *Farmer's share*

Secara sistematis bagian yang diterima petani (*Farmer's share*) dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$F = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Dimana:

F = Bagian harga yang diterima produsen (*farmer's share*) (%)

Pf = Harga di tingkat produsen (Rp/kg)

Pr = Harga di tingkat konsumen/eceran (Rp/kg).

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran dengan tahapan sebagai berikut:

1. Tahap persiapan meliputi survei pendahuluan, penyusunan Skripsi dan Seminar Usulan Penelitian dilaksanakan pada bulan Maret 2021.
2. Tahapan pengumpulan data dari lapangan, yaitu data primer dan data sekunder dilaksanakan pada bulan Desember 2022.
3. Tahapan penulisan skripsi dilaksanakan pada bulan Desember 2022 sampai dengan selesai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha Tani Porang.

Dalam usahatani porang yang dijalankan oleh para petani di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran, terdapat beberapa tahapan yang harus dan biasa dilakukan, diantaranya:

1) Pengolahan Tanah

Petani porang yang ada di Desa Sukamulya terlebih dahulu membersihkan gulma agar tidak mengganggu pertumbuhan porang itu sendiri. Selanjutnya para petani membajak tanah dengan menggunakan cangkul, kemudian tanah yang sudah

dibajak diberikan dolomit dan pupuk kandang yang sudah dipermentasi dengan takaran untuk dolomit sebanyak 3 kuintal dan pupuk kandang sebanyak 3 ton per hektarnya.

Untuk lahan yang datar, para petani membuat bedengan atau guludan untuk menanam porang dengan lebar 50-100 cm dan tinggi 25-40 cm serta jarak antara bedengan atau guludan selebar 40-50 cm. Adapun untuk panjang guludan para petani menyesuaikan dengan lahan yang dimilikinya. Setelah itu, tanah akan dibiarkan selama 1 atau 2 minggu agar tanah mendapat sinar matahari dengan cukup.

2) Pemilihan Bibit

Bibit yang digunakan dalam usahatani porang di Desa Sukamulya yaitu bibit umbi dan bibit bulbil/kataknya. Untuk bibit dari umbi, para petani mengambil umbi dari tanaman porang yang telah berumur ± 1 musim/1 tahun tanaman yang tumbuh sehat, lalu ambil umbi dari dalam tanah dan bersihkan dari akar dan tanah yang menempel. Selanjutnya bibit dikumpulkan pada tempat yang tidak terkena sinar matahari secara langsung, kering dan teduh.

Kebutuhan bibit tergantung pada jarak tanam dan jenis bibit yang digunakan. Untuk luas lahan 1 ha dengan jarak tanam

0,5 m membutuhkan 4.000 kg umbi (± 5 -10 buah/kg), sedangkan untuk bibit katak/bulbil sebanyak ± 200 kg (± 200 buah/kg) dengan persentase tumbuh sebesar 90% keatas. Pada umumnya untuk para petani porang yang ada di Desa Sukamulya menggunakan bibit dari bulbil/katak. Hal ini dikarenakan biaya yang dikeluarkan akan lebih kecil walaupun dalam menunggu panen sangat lama yakni menunggu usia porang berumur 2 tahun jika dibandingkan dengan bibit dari umbi yang hanya menunggu usia porang berumur 7 bulanan.

3) Penanaman dan Pemupukan

Penanaman bibit porang di Desa Sukamulya biasanya ditanam ketika mendekati musim hujan yaitu sekitar bulan september – November dan dilakukan dalam waktu satu hari. Hal ini bertujuan agar saat panen tidak terjadi perbedaan hari. Jarak tanaman porang umumnya berkisar 30 x 70 cm. Penanaman dilakukan secara tugal, dengan kedalam lobang 5-10 cm, dengan bakal tunas menghadap ke atas. Isi masing-masing satu lubang dengan satu bibit, dan yang terakhir tutup lubang yang telah diisi bibit dengan tanah setebal ± 3 cm.

4) Pemeliharaan tanaman porang

Tanaman porang merupakan tanaman yang tidak terlalu memerlukan pemeliharaan secara khusus, dimana para petani porang di Desa Sukamaju umumnya

melakukan pemeliharaan yang intens dalam membersihkan gulma-gulma. Penyiangian dilakukan diminggu-minggu bulan pertama musim tanam, yang mana dibulan tersebut para petani dapat mengetahui bibit yang tumbuh dan tidaknya.

Setelah satu bulan penanaman dan telah muncul tunas dilakukan pemupukan kembali menggunakan organic cair dengan perbandingan 1 liter POC berbanding 10 liter air. Pemupukan bisa dilakukan kembali setelah masa tanam dua bulan apabila dirasa kurang cukup. Akan tetapi, biasanya petani porang melakukan pemupukan 3 bulan sekali dari pemupukan awal dibulan pertama. Penyiraman tanaman porang yang dilakukan di hanya dengan memanfaatkan curah hujan. Sistem pengairan dilakukan dengan cara membuat bedengan agar air mengalir dengan baik

5) Pengendalian Hama Penyakit Tanaman

Pengendalian hama dan penyakit tanaman porang dilakukan dengan cara penyemprotan dengan menggunakan pestisida. Pengendalian hama dilakukan dengan cara menyemprotkan insektisida pada tanaman porang. Hama yang biasanya menggagu tanaman porang antara lain: kutu daun, penggerek umbi, ulat grayak, dan lain-lain. Sedangkan untuk mengendalikan penyakitnya dilakukan penyemprotan

menggunakan fungisida. Penyakit yang biasa menyerang tanaman porang adalah: busuk umbi, bercak daun, dan lain-lain.

Penyemprotan pestisida umumnya dilakukan setelah tanaman porang berumur 20 hari hingga menjelang panen. Rata-rata penyemprotan dilakukan 11 sampai 14 kali selama masa tanam. Insentisitas penyemprotan dilakukan berdasarkan seberapa besar serangan hama dan penyakit pada tanaman porang, dan besarnya curah hujan. Cara mengaplikasikannya yaitu dengan mencampur fungisida dan insektisida dengan dosis yang sudah ditentukan kemudian dicampur dengan air, lalu di semprotkan menggunakan sprayer. Pencampuran ini dilakukan untuk menghemat waktu. Penyemprotan pestisida dilakukan 2 kali seminggu hingga panen.

6) Panen dan pasca panen

Tanaman porang dapat dipanen untuk pertama kali setelah umur tanam mencapai 2 tahun dari benih bulbil (katak) dan umur 7 bulan dari benih umbi. Waktu panen porang di Desa Sukamulya umumnya dipanen pada pada bulan April-Juli, dimana pada bulan tersebut tanaman porang mengalami masa dormanisasi. Masa dormansi tanaman porang yaitu masa dimana tanaman porang tampak sudah mati dengan ciri-ciri daun yang layu dan kering. Umbi porang yang dipanen memiliki berat

dengan rata-rata ± 2 kg per pohonnya. Hasil panen biasanya dijual langsung ke ke pedagang besar yang tidak begitu jauh dari lokasi tempat tinggal para petani.

Luas Lahan dan Produksi Porang

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan responden yang berjumlah 14 orang petani porang di Desa Sukamulya, menyatakan bahwa luas lahan yang digunakan untuk usahatani porang yaitu seluas 2,71 hektar dengan jumlah produksi sebanyak 25,82 ton. Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa rata-rata luas lahan yang dimiliki oleh para petani porang yaitu 0,19 hektar dengan rata-rata produksi 1,844 ton. Selanjutnya, umbi porang dijual kepada pedagang besar dengan harga Rp 6.500 per kilogramnya.

Saluran Pemasaran Umbi porang

Saluran pemasaran umbi porang merupakan suatu jalur atau arus yang terbentuk karena adanya aktifitas yang melibatkan lembaga-lembaga pemasaran dalam memindahkan umbi porang dari tangan produsen ke tangan konsumen.

Dalam pemasaran umbi porang di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran, hanya terdapat satu saluran pemasaran yang terjadi, dimana saluran pemasaran ini produsen menjual umbi porang kepada pedagang besar dan selanjutnya dijual

kepada konsumen industri (saluran pemasaran satu tingkat). Untuk lebih jelasnya mengenai saluran pemasaran umbi

porang yang terjadi dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Saluran Pemasaran Umbi porang di Desa Sukamulya

Peran Lembaga Pemasaran Umbi porang

Peran lembaga pemasaran diperlukan dalam kegiatan pemasaran agar dapat memperlancar distribusi barang dan jasa sehingga dapat secepatnya digunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen. Setiap lembaga pemasaran yang terlibat mempunyai peran dan fungsi yang berbeda-beda.

Dalam pemasaran umbi porang di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran, peran dan fungsi yang dilakukan oleh lembaga pemasaran yang terlibat yaitu:

- 1) Produsen/Petani umbi porang. Berperan dan berfungsi untuk menjalankan tugas pengangkutan umbi porang ke tepi jalan raya dan melakukan transaksi penjualan dengan pedagang besar.
- 2) Pedagang besar. Berperan dan berfungsi untuk menjalankan tugas sortasi/*grading* umbi porang, penyimpanan, pengangkutan, pengemasan dan melakukan transaksi penjualan.

Pemasaran Umbi porang

Saluran pemasaran ini merupakan saluran pemasaran yang terdiri dari produsen, pedagang besar dan konsumen industri. Pada saluran ini, produsen menjual umbi porang kepada pedagang besar yang ada di Desa Langkaplancar dan di Desa Bangunjaya dengan harga Rp. 6.500,00 per kilogramnya secara tunai. Hal ini selalu terjadi karena pedagang besar datang langsung ke lokasi usahatani umbi porang untuk melakukan sortasi dan penimbangan umbi porang.

Pedagang besar selanjutnya menjual umbi porang kepada konsumen industri yang berada di wilayah Kabupaten Madiun Jawa Tengah, konsumen industri yang berada di wilayah Kabupaten Bandung Jawa Barat dan konsumen industri yang berada di Kabupaten Pangandaran dengan harga yang berpariatif, mulai dari harga Rp. 7.250,00 sampai Rp. 7.500,00 per kilogramnya. Selengkapnya mengenai besarnya biaya, keuntungan dan marjin

pemasaran umbi porang di Desa Sukamulya dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Rata-rata Biaya, Keuntungan dan Marjin Pemasaran umbi porang

No	Uraian	Rp /Kg
1	Produsen	
	a) Harga ditingkat produsen	6.500
	b) Biaya pemasaran	0
	c) Harga yang diterima produsen	6.500
2	Pedagang besar	
	a) Harga beli	6.500
	b) Biaya pemasaran	
	1) Transfortasi	275
	2) Tenaga kerja	55
	3) Pembelian karung	50
	4) Pengemasan	50
	c) Harga jual	7.375
	d) Keuntungan	445
	e) Margin pemasaran	875
Total Biaya Pemasaran		430
Total Keuntungan Pemasaran		445
Total Marjin Pemasaran		875
Farmer's share		88,14%

Sumber : Data Primer, 2023

Tabel 10 menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran satu tingkat umbi porang di Desa Sukamulya memiliki total biaya pemasaran sebesar Rp. 430,00 per kilogramnya, dengan total keuntungan pemasaran yang diperoleh sebesar Rp. Rp. 445,00 per kilogramnya. Adapun total marjin pemasaran pada saluran pemasaran tiga tingkat adalah Rp. 875,00 per kilogramnya dengan dengan bagian harga yang diterima oleh produsen (*Farmer Share*) yang mencapai 88,14 % dan dapat dilihat pada lampiran 4.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat hanya satu saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran dua tingkat dalam pemasaran *umbi porang* di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran yang melibatkan produsen, pedagang besar dan konsumen industri. Peran dan fungsi lembaga pemasaran meliputi pengangkutan dan transaksi penjualan (untuk produsen/petani porang).

Menjalankan tugas sortasi umbi porang, pengangkutan, penyimpanan, pengemasan dan melakukan transaksi penjualan (untuk pedagang pengepul).

2. Pada saluran pemasaran umbi porang di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran total biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 430,00 per kilogramnya, total keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 445,00 per kilogramnya dan marjin pemasaran sebesar Rp. 875,00 per kilogramnya.
3. Bagian harga yang diterima oleh produsen (*Farmer Share*) pada saluran pemasaran umbi porang di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran yaitu sebesar 88,14%

Saran

Berdasarkan pada kesimpulan, maka usahatani porang di Desa Sukamulya Kecamatan Langkaplancar Kabupaten Pangandaran dapat memberikan keuntungan bagi para produsen. Hal ini dikarenakan dalam pemasaran umbi porang, tidak terlalu banyak lembaga pemasaran yang terlibat.

Untuk para produsen disarankan untuk lebih interaktif dan inovatif dalam mempromosikan umbi porang melalui

media-media sosial serta harus bisa membuka dan mengakses kebutuhan konsumen akan umbi porang tersebut serta lebih melakukan inovasi dalam mengolah umbi porang menjadi bahan jadi atau bahan setengah jadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhusniduki, 2007. *Alat Dan Teknik Untuk Memperbaiki Mutu*. Higher Education Depelopment Support Project. Jakarta.
- Apri dan Kristin. 2022. *Ekspor Porang Naik Berlipat*. <https://radarsemarang.jawapos.com>.
- Balai Penyuluh Pertanian Kecamatan Langkaplancar. 2022. *Prospek Usahatani Porang*. BPP. Langkalancar.]
- Daniel. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Karlina, 2018. *Analisis Efisiensi Dan Faktor Yang Mempengaruhi Pilihan Saluran Pemasaran*. Insitut Pertanian Bogor.
- Kotler, Philip Dan Gary Amstronng. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Principles Of Marketing Jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2014. *Manajemen Pemasaran Di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi Dan Pengendalian*. Salemba Empat Jakarta.
- Kotler, Philip. 2016. *Manajemen Pemasaran Jilid 3*. PT. Perhanhalindo, Jakarta.
- Mulyadi 2005. *Akuntansi Biaya. Edisis Kelima*. Yogyakarta ; UPPAMP YKPN Universitas Gajah Mada.

- Mutia. 2011. *Pemurnian Glukomanan Secara Enzimatis Dari Tepung Iles-iles*. IPB. Bogor.
- Ohtsuki. 1968 *dalam* Mutia. 2011. *Studies on Reserve Carbohydrates of four Amorphophallus Species with Special Reference*.
- Rofik, K., Setiahadi, R., Puspitawati, IR., Dan Lukito, M., 2017. *Potensi Produksi Tanaman Porang (Amorphophallus Muelleri Blume) Di Kelompok Tani Mpsdh Wono Lestari Desa Padas Kecamatan Dagangan Kabupaten Madiun*. Jurnal Agri-Tek. 17 (2) : 53 - 65.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.