



Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Administrasi (JIMIA)

Available online [http: https://jurnal.unnur.ac.id/index.php/jimia](https://jurnal.unnur.ac.id/index.php/jimia)

STRATEGI PEMASARAN DAUN TALAS BENENG (STUDI KASUS KELOMPOK TANI TALAS DI KECAMATAN JUMO)

Said Bambang Nurcahya¹, Octaviani Ratna Sari Santoso²

Administrasi Perkantoran & Digital Bisnis, Politeknik Pajajaran ICB Bandung Indonesia 40192 ¹
Administrasi Perkantoran & Digital Bisnis, Politeknik Pajajaran ICB Bandung Indonesia 40192 ²

¹said.bambangnurcahya@poljan.ac.id, ²octaviani.ratnasari@poljan.ac.id

Abstrak

22 Kelompok tani di Kecamatan Jumo Kabupaten Temanggung saat ini beralih budidaya talas beneng, pengepul dan pembeli yang datang menerima hasil penjualan daun talas kering dengan kualitas terbaik dengan harga Rp 20,000,- (dua puluh ribu rupiah). Satu kelompok tani beranggotakan 20 - 30 petani talas dengan total luas kebun 14 hektar, Tanaman talas termasuk dalam keluarga umbi, buah umbi, batang, dan daunnya dapat diolah menjadi makanan, obat dan daunnya sebagai pengganti daun tembakau sebagai bahan baku rokok. Kendala yang dialami oleh para petani dalam budidaya talas beneng adalah dalam menentukan harga jual terutama untuk penjualan yang bersifat massal dalam hal ini hasil panen daun talas dapat dipetik tiga bulan sekali dan bisa direncanakan per dua minggu, karena sifat talas yang tumbuh dan berkembang sepanjang tahun dan tidak terlalu terpengaruh oleh musim, maka para petani di Kecamatan Jumo Kabupaten Temanggung menjadikan talas sebagai alternatif apabila tanaman tembakau sedang tidak musim tanam. Dalam kasus ini penulis melakukan pengabdian masyarakat dalam membantu menentukan harga jual dan mempertemukan pembeli/ eksportir yang menerima hasil panen dengan kuantitas kontrak 8 ton/ bulan. Tentu saja banyak kendala diawal pengabdian ini, untuk itu pada mulanya dilakukan analisa pemasaran, dilanjutkan pembinaan budidaya, dan standar peralatan/mesin pengolahan daun talas sehingga kualitas terbaik yang diproduksi dijual dengan harga yang lebih baik, akses kepada eksportir atau bahkan buyer di luar negeri adalah tujuan utama dalam penelitian ini, adapun metodologi yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis deskriptif dengan kesimpulan harga pokok produksi dan harga titik impas menjadi faktor utama dalam penentuan harga jual dan menentukan keuntungan seluruh anggota kelompok tani talas beneng.

Kata Kunci : Talas beneng, Daun talas, Harga jual talas, Break even poin daun talas.

Abstract

22 Farmer groups in Jumo District, Temanggung Regency are currently shifting to beneng taro cultivation, collectors and buyers who come to receive the best quality dried taro leaves at a price of IDR 20,000 (twenty thousand rupiah). One farmer group consists of 20 - 30 taro farmers with a total garden area of 14 hectares. Taro belongs to the tuber family, tubers, stems and leaves can be processed into food, medicine and the leaves can be used as a substitute for tobacco leaves as raw material for cigarettes. The obstacle experienced by farmers in beneng taro cultivation is in determining the selling price, especially for mass sales, in this case the taro leaf harvest can be picked once every three months and can be planned every two weeks, due to the nature of taro which grows and develops throughout the year and not too affected by the season, the farmers in Jumo District, Temanggung Regency make taro as an alternative when the tobacco plant is not in the growing season. In this case the author does community service in helping to determine the selling price and bring together buyers/exporters who receive crops with a contract quantity of 8 tons/month. Of course there were many obstacles at the beginning of this service, for this reason, initially a marketing analysis was carried out, followed by cultivation guidance, and standard equipment/machines for processing taro leaves so that the best quality produced was sold at better prices, access to exporters or even overseas buyers was The main objective of this study, while the methodology used in this study is to use descriptive analysis with the conclusion that the cost of goods manufactured and the break-even price are the main factors in determining the selling price and determining the profits of all members of the taro beneng farmer group.

Keywords: Taro beneng, taro leaves, selling price of taro, break even point of taro leaves.

Corresponding Author : said.bambangnurcahya@poljan.ac.id, octaviani.ratnasari@poljan.ac.id

PENDAHULUAN

80 Kelompok Tani Talas di Kecamatan Jumo Kabupaten Temanggung menghadapi dilema dalam agrobisnis daun talas, ini disebabkan harga jual daun talas kering kualitas terbaik yang di produksi diterima oleh pengepul atau pembeli yang mendatangi mereka dengan harga Rp 20.000,00 (Dua puluh ribu rupiah) sedangkan harga di pasar internasional (Australia, selandia baru, malaysia, vietnam, dan korea) daun talas kering kualitas terbaik rata-rata bernilai USD 3 sampai dengan USD 5 atau bila di kurs dengan nilai rupiah terhadap dolar saat ini Rp 15.210,- adalah Rp 45.610 sampai dengan Rp 76.050,- itu artinya pengepul atau pembeli menerima keuntungan yang lebih besar dari petani yang telah menanam dan merawat dari benih, panen, sampai dengan pengolahan, pengeringan, pembelian peralatan produksi. Sehingga para petani mengajukan permintaan kepada penulis untuk dibantu dalam pembinaan dan mempertemukan pembeli ekportir untuk jangka pendek, dan buyer di Luar negeri dalam jangka menengah untuk dijadikan patner kontrak jangka panjang oleh pabrik di Luar Negeri.

Maksud dan Tujuan

Maksud dari Penelitian ini adalah untuk menganalisa Proses Budidaya talas, harga pokok produksi, break even point dan harga jual daun talas beneng.

Adapun Tujuan dari penelitian ini agar kelompok tani mendapatkan keuntungan yang maksimal dan hasil produksinya langsung dibeli dengan kontrak tahunan dengan kuantitas yang tetap dan sesuai dengan hasil panen bulanan kelompok tani yaitu rata-rata 8 ton/ bulan.

METODE PENELITIAN

Observasi

Observasi yang dilakukan saat bertemu dengan kelompok tani adalah pengamatan awal lahan dan tanaman talas di lokasi, hal ini berguna dalam memperoleh pemahaman bagaimana budidaya yang sudah dilakukan, alat-alat produksi dan metode penghitungan biaya produksi serta menghitung Break even point untuk bertani talas beneng di daerah Kecamatan Jumo Kabupaten Temanggung. Metode ini bersifat lebih terstruktur atau sistematis. Hasil observasi ini kemudian dicatat dan direkam sebagai bentuk dokumentasi perancangan dan analisa awal. Tujuan dari *observasi* adalah memahami kebun atau lokasi dan lingkungan disekitar lokasi kebun, dan memahami kendala sesungguhnya dari budidaya talas beneng, Hasil yang didapat dari *observasi* yang dilakukan adalah; Ukuran luas kebun, jumlah kelompok tani, penghasilan penggarap lahan, penghasilan kelompok tani dan alat-alat yang masih dibutuhkan untuk memproduksi daun talas kualitas terbaik dan pengepakan dan pengiriman standar ekspor , berikut ini peta lahan perkebunan talas beneng di Kecamatan Jumo, dilihat dari google earth Gambar 1 Peta Kebun di Kecamatan Jumo



Gambar 1 Peta Kebun Talas

N o	Desa	Nama Kelomp ok Tani	Nama Ketua	Alamat Sekretariat
1	JAMUS AN	NGULIR BUDI II	SARJU	DUSUN PAGER JURANG, DESA JAMUSAN
2	JAMUS AN	NGULIR BUDI III	AGUS SANTO SO	DUSUN SUNGAPAN, DESA JAMUSAN
3	JAMUS AN	P3A NGUDI BUDI	WALSI TO	DESA JAMUSAN
4	JAMUS AN	Argo Lestari	Suhard jo	Dusun Pagerjurang Desa Jamusan
5	JOMBO R	Gunung Tahunan	Edi Supeno	desa jombor
6	JOMBO R	Ngudi Mukti	YAMID I	Dsn. Jombor Lor Ds. Jombor
7	JOMBO R	GEMAH RIPAH	SUJON O	DUSUN PENGILON DESA JOMBOR
8	JOMBO R	Loh Jinawi	Suwah man	Dusun Jombor Kidul Desa Jombor
9	KERTO SARI	Tarumar tani VI	marjon o	Dusun Carikan 1 Rt 03 Rw 001 Desa Kertosari
10	KERTO SARI	TARUM ARTANI I	MUDJI YO	DUSUN KARANG DESA KERTOSARI
11	KETIT ANG	SEJINGR ING	CUK SUDIB YO	DUSUN KETITANG RT 02 RW 1 DESA KETITANG
12	KETIT ANG	DEWI SRI	WAHY UDI	DUSUN KRETEK, DESA KETITANG

13	KETIT ANG	Kusuma Dewi	DWI WASTI	DUSUN DERMONGANT I, DESA KETITANG
14	KETIT ANG	SEJAHT ERA	SUBAR DAN	DUSUN DERMONGANT I, DESA KETITANG,
15	PADUR ESO	KULON OMAH	MUHL ASIN	Dusun Krajan I Desa Padureso
16	PADUR ESO	KULON PROGO	MUHLI SIN	Dusun Piyudan Desa Padureso
17	PADUR ESO	PITULU NG	PRIHA NTORO	DUSUN KRAJAN I DESA PADURES0
18	SUKO MART O	Sebedug	A. Zuhri	Dusun Wangansuko RT.02 RW.03 Desa Sukomarto
19	SUKO MART O	Sebendo h	Sabar Daim	Dusun Toyomerto RT.03 RW.01Desa Sukomarto
20	SUKO MART O	Sejambu	Murosi d	Dusun Bentisan Kidul Desa sukomarto
21	SUKO MART O	Sedadap	M.Abri	Dsn Bentisan Lor RT.03 RW.02 Desa sukomarto
22	SUKO MART O	P3A SUMBER REJEKI	YASIN	Dusun Bentisan Lor Desa Sukomarto

Tabel kelompok tani talas kec.jumo

Depth Interview

Depth Interview dilakukan kepada masyarakat sekitar perkebunan dan kecamatan lain dalam budidaya talas beneng, hasil dari depth interview yang dilakukan, untuk mengetahui dampak kerugian dan keuntungan serta dampak lingkungan dari kegiatan produksi. Gambar 2 depth interview di lokasi



Gambar 2 Depth Interview

Persona

Selanjutnya dalam memetakan latar belakang kelompok tani dan keluarga serta mata pencaharian lingkungan di sekitar perkebunan maka dibuatlah Persona untuk membuat pelatihan produksi dan pengolahan talas yang dikerjasamakan dengan dinas pertanian kabupaten Temanggung dan kecamatan Jumo. Gambar 2 Pelatihan



Gambar 3 Pelatihan

Explorer

Metode selanjutnya menjelajahi perkebunan dan membagi kelompok umur tanam dan masa panen dan selanjutnya ke lokasi produksi tanaman talas beneng. Gambar 4 Kebun Talas



Gambar 4 Kebun Talas

Facilitator

Mempertemukan kelompok tani dengan eksportir dan buyer dari luar negeri adalah salah satu metode yang menjadi perhatian besar dalam budidaya talas, fasilitasi dilakukan di ibukota Jawa Tengah dengan mempertemukan ketua kelompok tani dengan eksportir talas beneng yaitu Jajaran Direksi PT.Joglosemar Karang Sari Makmur di kantor Sumurrejo, Kec. Gn. Pati, Kota Semarang, Jawa Tengah Gambar 5 Fasilitasi dengan eksportir, salah satu kontrak kerjasamanya adalah kuota per bulan 8 (delapan) ton dengan harga Rp 25.000,- (dua puluh lima ribu)/ kg loco atau barang diambil eksportir di lokasi penampungan perkebunan kecamatan Jumo Kabupaten Temanggung.



Gambar 5 Fasilitasi eksportir

Teknik Analisa Data

Data lapangan yang tersaji cukup banyak sehingga perlu dibuat dan dicatat secara terperinci, reduksi data ini merangkum dan memilih hal yang dapat dibuat untuk dianalisa menggunakan SWOT Analisis

EFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
IFAS	Faktor-faktor kekuatan internal	Faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNIES (O)	STRATEGI SO Faktor peluang eksternal	STRATEGI WO Faktor peluang eksternal
THREATS (T)	STRATEGI ST Faktor ancaman eksternal	STRATEGI WT Faktor ancaman eksternal

HASIL DAN PEMBAHASAN

A.Strategi Produk

Strategi produk ditetapkan menggunakan pendekatan manajemen mutu mulai dari penanaman, pemeliharaan, panen dan pasca panen, adapun standar pengolahan hasil produksi di informasikan melalui pelatihan, dan penyuluhan kepada semua kelompok tani, dalam menentukan hasil produksi dibagi menjadi tiga kualitas, dimana kualitas terbaik berwarna kuning keemasan dengan tingkat rajangan dan kekeringan sesuai dengan yang telah ditetapkan. Kualitas menengah adalah hasil panen yang berwarna kuning kecoklatan karena kualitas daun dan pengeringan yang kurang maksimal dan biasanya ada sekitar 15 % sampai dengan 25 % dalam sekali masa panen produk ini masih bisa masuk untuk kalangan industri farmasi dalam negeri, kualitas paling rendah berwarna coklat sekitar 4% sampai dengan 9 % dan biasanya untuk konsumsi petani di sekitar Kabupaten Temanggung. Guna meningkatkan mutu produksi maka peralatan diseragamkan dan standar dalam pengolahan.



Gambar 6 meningkatkan mutu produksi



gambar 7 Quality Kontrol Bahan baku

B. Strategi Harga

Dalam menentukan strategi harga pasar dalam negeri untuk farmasi dan pasar ekspor keluar negeri, maka kelompok tani bersama konsultan melakukan sosialisasi dan seminar di Semarang yang dengan mengundang eksportir, Dinas Pertanian, dan pakar talas, sehingga dari kegiatan ini diperoleh kontrak dan *Bill of Quotation* sebesar 8 (delapan) ton/ 2 minggu dengan harga Rp 25.000,00/ kg (dua puluh lima ribu rupiah per kilogram) kontrak Purchase Order dari PT.Joglosemar Karang Sari Makmur yang berdomisili di Semarang ini adalah terobosan dan batu loncatan pasar ekspor. Selama ini kelompok tani mengandalkan perantara yang datang ke lokasi dengan harga Rp 18.000,- (Delapan belas ribu rupiah)



Gambar 8 Purchase Order

C. Strategi Promosi

Strategi Promosi dilakukan menggunakan media sosial dan marketplace dan website eksport import agro bisnis internasional, sampai dengan penelitian ini dibuat beberapa buyer dari Australia, Turki, dan Hongkong sudah mulai mencoba berkomunikasi dan interaksi, diharapkan kedepannya bisa langsung bertransaksi dengan buyer luar negeri setelah semua proses standarisasi dapat diterima oleh buyer luar negeri.

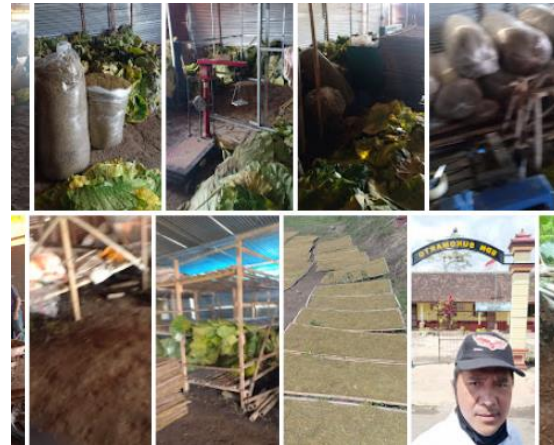


Gambar 9 Standar Packaging

D. Strategi Tempat

Strategi dalam memilih tempat produksi dan sentra dekat kantor Kecamatan Jumo juga sangat strategis karena infrastruktur yang bagus memungkinkan truck kontainer 40 feet bisa masuk ke sentra produksi di desa Sukomarto dekat dengan jalan Provinsi. Di pilihnya sentra produksi di Sukomarto karena terdapat lapangan bola, dan

mempunyai oven dan gudang seluas 1.200 M²



gambar 10 memanfaatkan solar energi

E. Strategi SDM

Adapun strategi dalam memilih SDM yang punya kemampuan bertani talas seperti tembakau menjadi salah satu pertimbangan dengan melibatkan ibu / istri kelompok tani sehingga menambah penghasilan bagi petani.



Gambar 11 peduli lingkungan desa

F. Analisa SWOT

Matrix IFAS

Faktor Strategis Internal (IFAS)	Bobot	Rating	Skor	Ket
PELUANG				
1. Pasar Ekspor	0.16	8.0	1.28	
2. Infrastruktur	0.14	7.5	1.05	
3. SDM	0.10	7.0	0.7	
4. Kebijakan Pemerintah	0.10	6.0	0.6	
5. Dukungan Dana	0.06	5.0	0.3	
Sub Total A	0.56		3.93	
ANCAMAN				
1. Pesaing daerah lain	0.10	5.0	0.5	
2. Cuaca	0.10	3.0	0.3	
3. Lahan dan tumpang sari tanaman	0.08	2.0	0.16	
4. Kebijakan Kesehatan	0.08	2.0	0.16	
5. Alat Produksi	0.08	1.0	0.08	
Sub Total B	0.44		1.20	

Matrix EFAS

Faktor Strategis Eksternal (EFAS)	Bobot	Rating	Skor	Ket
KEKUATAN				
1. Pasar Ekspor	0.12	8.0	0.96	
2. Infrastruktur	0.12	7.5	0.90	
3. SDM	0.12	6.0	0.72	
4. Kebijakan Pemerintah	0.10	6.0	0.60	
5. Dukungan Dana	0.09	5.0	0.45	
Sub Total A	0.55		3.63	
KELEMAHAN				
1. Pesaing daerah lain	0.10	4.0	0.400	
2. Cuaca	0.09	4.0	0.360	
3. Lahan dan tumpang sari tanaman	0.09	3.0	0.270	
4. Kebijakan Kesehatan	0.09	2.0	0.180	
5. Alat Produksi	0.08	2.0	0.160	
Sub Total B	0.45		1.37	
Total A+ B	1.00		5.00	

Matrix SFAS

Faktor Strategis Analisis Summary (SFAS)	Bobot	Rating	Skor	Ket
1. Kekuatan & Peluang Pasar Export	0.14	8.00	1.12	Jangka Panjang
2. Kekuatan & Peluang Infrastruktur	0.13	5.00	0.65	Jangka Panjang
3. Kekuatan & Peluang SDM	0.13	5.00	0.65	Jangka Panjang
4. Kekuatan & Peluang Kebijakan Pemerintah	0.12	3.00	0.36	Jangka Menengah
5. Kekuatan & Peluang Dukungan Dana	0.12	4.00	0.48	Jangka Pendek
6. Ancaman & Kelemahan Pesaing daerah lain	0.12	4.00	0.48	Jangka Menengah
7. Ancaman & Kelemahan Cuaca alam	0.11	2.00	0.22	Jangka Panjang
8. Ancaman & Kelemahan Lahan dan tanaman	0.11	2.00	0.22	Jangka Pendek
9. Ancaman & Kelemahan kebijakan kesehatan	0.08	4.00	0.32	Jangka Panjang
10. Ancaman & Kelemahan alat produksi	0.07	2.00	0.14	Jangka Menengah
Total	1.13		4.64	

Dari uraian analisa strategi pemasaran daun talas dengan menggunakan SWOT analisis berikut ini kombinasi sesuai matriks :

Kekuatan (*Streght*)

Pasar Ekspor produk daun talas kering di topang oleh infrastruktur jalan yang dekat dari jalan provinsi dan SDM yang telah berpengalaman dalam mengolah tembakau secara turun temurun memudahkan memahami bisnis baru dibidang daun talas, kebijakan Pemerintah Daerah Kabupaten Temanggung dan dukungan Dana dari Kelompok Tani melalui KUR BRI menjadi kekuatan yang menghasilkan skor 3,63.

Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan dari Kelompok tani di Kecamatan Jumo ini adalah dalam menangkap peluang ditambah pesaing dari daerah banten dan Jawa Timur yang mendapat dukungan dari Pemerintah Daerah, salah satu faktor kelemahan dari bisnis daun talas ini di samakan dengan

tembakau sehingga ada resistensi dari kebijakan kesehatan. Disamping itu alat produksi yang cepat rusak karena menggunakan mesin produksi yang digunakan untuk tembakau juga .

Peluang (*Opportunity*)

Peluang dari Pasar Australia, Turki, dan Hongkong dalam kebutuhan pengganti daun tembakau adalah bisnis baru yang sangat mungkin berkembang, dibangunnya tol Semarang Jogja dan tol Semarang Jakarta menjadikan akses infrastruktur di Kabupaten Temanggung lebih terbuka dalam kecepatan pengantaran barang.

Hambatan (*Threats*)

Pesaing Daerah lain telah terlebih dahulu mengenalkan daun talas dan telah membuat industri rokok dari daun talas, dan di jual di pasar domestik, pengadaan alat produksi yang sering terlambat menyebabkan keterlambatan quota .

Strategy SO (*Streght-Opportunity*)

Sebagai tanaman yang mudah dibudidayakan dan cenderung tidak terlalu terpengaruh cuaca dan musim atau tumbuh sepanjang tahun, talas ini dapat diprediksi panen per tiga bulan dalam setahun bisa empat kali panen, Pasar ekspor dan intrastruktur yang mendukung dapat dijadikan modal persaingan harga yang lebih rendah.

Strategy ST (*Streght-Threats*)

Kekuatan dari SDM dan dukungan dana terkadang tidak dapat di serap oleh kelompok tani karena adanya resistensi dari kampanye anti rokok dari kaum kesehatan. .

Strategy WO (*Weakness-Opportunity*)

Kelemahan dari penyediaan perangkat daun kering talas karena faktor hujan sudah dapat diantisipasi dengan membuat oven atau pengering berbasis solar panel dan oven gas dan kayu bakar.

Strategy WT (*Weakness-Threats*)

Strategi penggabungan kelemahan dalam pemeliharaan peralatan produksi dan ancaman kerusakan lahan karena faktor cuaca dan kadang digunakan lahan tumpang sari sehingga sedikit merusak daun talas dan waktu panen.

SIMPULAN

Kesimpulan dari analisis Strategi Pemasaran daun talas di Kecamatan Jumo Kabupaten Temanggung adalah sebagai berikut : Strategi Produk telah menggunakan standar Internasional sehingga memudahkan buyer untuk melakukan QC di pabrik dan langsung melakukan Purchase Order, Strategi Harga yang lebih murah dari pasar dunia dan dari pesaing daerah lain berpotensi mendapat kuota tambahan dimasa datang, Strategi Tempat dimana lahan produksi, pusat pengolahan, dan infrastruktur yang terintegrasi memudahkan dalam distribusi, Strategi Promosi melalui marketplace juga menambah pembeli dari sekitar Jawa Tengah dan Provinsi lain, dan Strategi SDM yang melibatkan Ibu/ istri petani menjadikan biaya tenaga kerja yang lebih kompetitif sehingga saat di analisa menggunakan SWOT Analisis dari Strategy penggabungan antara **Strategy SO (Streight-Opportunity)** Sebagai tanaman yang mudah dibudidayakan dan cenderung tidak terlalu terpengaruh cuaca dan musim atau tumbuh sepanjang tahun, talas ini dapat diprediksi panen per tiga bulan dalam setahun bisa empat kali panen, Pasar ekspor dan intrastruktur yang mendukung dapat dijadikan modal persaingan harga yang lebih rendah.

Strategy ST (Streight-Threats)

Kekuatan dari SDM dan dukungan dana terkadang tidak dapat di serap oleh kelompok tani karena adanya resistensi dari kampanye anti rokok dari kaum kesehatan. **Strategy WO (Weakness-Opportunity)** Kelemahan dari penyediaan

perangkat daun kering talas karena faktor hujan sudah dapat diantisipasi dengan membuat oven atau pengering berbasis solar panel dan oven gas dan kayu bakar.

Strategy WT (Weakness-Threats)

Strategi penggabungan kelemahan dalam pemeliharaan peralatan produksi dan ancaman kerusakan lahan karena faktor cuaca dan kadang digunakan lahan tumpang sari sehingga sedikit merusak daun talas dan waktu panen.

1. Saran untuk Kelompok Tani Kecamatan Jumo, hendaknya terus melakukan pemeliharaan, Alat Produksi dan inovasi yang akan mendukung operasional produksi daun talas.
2. Saran untuk Pemerintah Kabupaten Temanggung hendaknya membuat kebijakan yang lebih mendukung kepada Bisnis Daun talas ini agar lebih kompetitif dan dapat ditiru oleh kecamatan lain sehingga dapat mengurangi pengangguran.
3. Saran untuk Pegiat Kesehatan, daun talas lebih ramah dan tidak mengandung nekotin, bahkan dapat digunakan untuk obat anti aging dan kanker, dan bisa dibuat minuman obat seperti teh celup.

DAFTAR PUSTAKA

.IPGRI. 1999. *Descriptors for Taro. International Plant Genetic Resources Institute, Rome. Italy.*

Mayasari, Veny Liliana, Agung Anggoro. 2019. *Buku Ajar Pengantar. Kewirausahaan (Dengan Pendekatan Hasil Penelitian.* CV. Penerbit Qiara Media. Surabaya

Moh. Sofyan Budiarto dan Yunia Rahayuningsih. 2017. "Potensi Nilai Ekonomi Talas Beneng (*Xanthosoma Undipes K.Koch*) Berdasarkan Kandungan Gizinya". *Jurnal Kebijakan Pembangunan Daerah* Vol 1 Nomor 1, 1-12.

Muchtadi, T. R. dan Sugiyono. 1992. *Ilmu Pengetahuan Bahan Pangan.* Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. Direktorat Jendral

Pendidikan Tinggi. Pusat Antar Universitas. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

Nurmalina R, Tintin S, Arif K. 2010. *Studi kelayakan bisnis. Departemen Agribisnis*. Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB. Bogor.

Pepi Nur, S. 2020. *Budidaya Talas Varietas Beneng*. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian. Banten.

Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta. Bandung.

Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Andi Offset. Yogyakarta

Suhono, Budi. 2010. *Ensiklopedia Biologi Dunia Tumbuhan 7 (Tumbuhan Paku)*. PT. Lentera Abadi. Jakarta

Suketi, K., B.S. Purwoko, D. Supandi, I.H. Somantri, I.S. Dewi, dan Minantyorini. 2001. "*Karakterisasi dan konservasi in vitro plasma nutfah talas serta seleksi adaptasi untuk mendukung tumpangsari*". Laporan Hasil Penelitian, Institut Pertanian Bogor dan Badan Litbang Pertanian.

Kartina, A.M., R. Pancasasti, W. Ichwanuddin dan N. Hermita. (2015). *Pengaruh Elevasi Terhadap Kadar Asam Oksalat Talas Beneng (Xanthosoma undipes K.Koch) di Sekitar Kawasan Gunung Karang Provinsi Banten*. Laporan Penelitian MP3EI.

Muttakin S. (2010). *Beneng Primadona Banten*. [Terhubung Berkala]. http://banten.litbang.deptan.go.id/ind/index.php?option=com_content&view=article&id=228&Itemid=11.

Pancasasti, Ranthy. (2013). *Pemanfaatan Talas Beneng Sebagai Produk Unggulan, Penggerak Ekonomi Perdesaan, dan Pemberdayaan Masyarakat di Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten*. Pengumuman Hasil Evaluasi Program (KKN - PPM) Bagi Dosen Perguruan Tinggi Tahun 2013 Nomor 1487/E5.3/KPM/2013 tanggal 27 Mei 2013. Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi

Sadjad, S. (2000). *Kasus Bahan Pangan*

Sumber Karbohidrat. Kompas 28 Juni 2000. Jakarta

Setyowati, M., I. Hanarida dan Sutoro. (2007). *Karakteristik Umbi Plasma Nutfah Tanaman Talas (Colocasia esculenta)*. Buletin Plasma Nutfah, Vol. 13 (2): 49 – 55.

Swinkels, Rob and Turk, Carrie. (2003). *Strategic Planning for Poverty Reduction in Vietnam: Progress and challenges for meeting the localized Millennium Development Goals (MDGs)* (Policy Research Working Paper 2961), World Bank, January 2003 di internet path <http://www.ssrn.com>

Widowati, S dan D.S. Damardjati. (2001). *Menggali Sumberdaya Pangan Lokal dalam Rangka Ketahanan Pangan*.Majalah PANGAN No 36/X/Jan /2001. BULOG, Jakarta.

Yursak Z, Susilawati PN. (2017). *Talas Beneng "Si Raksasa" Dari Banten*. Serang: Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Banten

Dhanty Dwika Amelia, (2016). "*Analisis Usahatani Talas Stoimo di Desa Suka Sari Kabupaten Kepahiang*".Fakultas Pertanian. Universitas Dehasen Bengkulu.

Habib, 2017. *Analisis pendapatan dan strategi pengembangan tanaman ubi jalar sebagai pendukung program diversifikasi pangan Sumatera utara*. Jurnal ilmu pertanian . Medan.

Selamet D.S,2009. *Klasifikasih Tanaman Talas Dan Nilai Gizi Tanaman Talas*.majalah gizi dan makanan jilid 4, hal 26, Pusat Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Depkes RI. Jakarta.

Soekartawi, 2006.*Analisis Usaha tani*.Penerbit Universitas Indonesia.UI-Press. Jakarta.

Rawuh, Sugeng. 2008. *Penghilang Rasa Gatal Pada Talas*. <http://yellashakti.wordpress.com/2008/01/30penghilang-rasa-gatal-pada-talas>.

Saragih. B. 2001. *Agribisnis. Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian*. Penerbit PT. Surveyor Indonesia.

Yani, Asmah, Farida. 2015. *Kajian dan Pengembangan Jenis-jenis Talas Di Kabupaten Bogor*. Universitas Nasional.

Koswara, S. 2013. *Teknologi Pengolahan Umbi-umbian : Pengolahan Umbi Talas*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

<https://bag-sda.malangkab.go.id/pd/detail?title=Aditya-talas-beneng-umbi-hingga-daun-yang-mempunyai-nilai-ekonomis>

(Skripsi)

ANALISIS KELAYAKAN USAHA RAJANGAN DAUN TALAS BENENG SEBAGAI PENGGANTI TEMBAKAU BERNIKOTIN YANG DITINJAU BERDASARKAN ASPEK NON FINANSIAL

(Studi Pada PT Santy Abadi Mandiri)

PENGEMBANGAN EKONOMI KREATIF MELALUI PEMANFAATAN TALAS BENENG SEBAGAI KOMODITAS UNGGULAN KELOMPOK TANI KEL. JUHUT, KAB. PANDEGLANG, PROVINSI BANTEN

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN TALAS (Colocasiaesculenta L) Di : DUSUN I, DESA MEKAR TANJUNG, KECAMATAN TELUK DALAM, KABUPATEN ASAHAN.

Dede Citrawati, Rita Rahmawati, Eusi Salbiah 2022, *Kepuasan Masyarakat Kecamatan Kab Bandungan terhadap pelayanan penyaluran batuan langsung tunai dana dimasa pandemi covid 19, Jurnal Governasi.*

Alfian Maliki, Heru Satria Rumana, 2020. *Calculation of cost of production using the job order costing method againt determination of selling price at PT OTO Media Kreasi*, Neraca Jurnal Akuntnasi terapan.

Ketut Sukiyono, Harisma Ika Kaban, 2007, *Perilaku Harga dan pemasaran ikan hasil tangkapan di provinsi bengkulu*. Jurnal Agrisep