

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN IBU-IBU RUMAH TANGGA PADA KELURAHAN SRI MERANTI KECAMATAN RUMBAI PESISIR KOTA PEKANBARU

Dwika Lodia Putri *¹, Jeni Wardi², Zulia Khairani³

Fakultas Ekonomi, Universitas Lancang Kuning

e-mail: lodia Putri_62@yahoo.com

ABSTRACT

Community service activities is carried out in Sri Meranti village Rumbai Coastal District of the city of Pekanbaru. The participants consisted of offenders Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) in Sub Sri Meranti Rumbai Coastal District of the city of Pekanbaru numbered 25 people.

Community service activities aims to provide knowledge and training: 1). About making food with taro tuber material, type and technique that varies though. 2). Presenting and packing food to make it more attractive and hygiene. 3). The sale price to the right so as to expand the marketing reach.

The training materials provided include: knowledge of the basic concepts, types and characteristics of Indonesian food, the manufacture of various types of food. Manner of presentation and packaging to be more attractive and hygiene so worth selling and calculating the selling price. The method used in this course are: lectures, discussion, demonstration, training / practice.

In general, participants attended training well and excited it's based inter alia on the results achieved practices. After participating in this activity participants can have knowledge about food with ingredients, though the type and technique that varies. Trainees can mengola meatball meals that use the basic ingredients of taro root with a variety of techniques though. Training participants can present and package the food so that it becomes more attractive and hygiene. Trainees can set the selling price with the right food.

Keywords—*Products Bulbs Talas, Talas fritters, Entrepreneurship Training Mothers Household*

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Kelurahan Sri Meranti Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru. Para peserta terdiri dari pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Sri Meranti Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru berjumlah 25 orang.

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan pelatihan: 1). Tentang pembuatan makanan dengan bahan umbi talas, jenis dan teknik olah yang bervariasi. 2). Menyajikan dan mengemas makanan agar lebih menarik dan hygiene. 3). Menetapkan harga jual dengan tepat sehingga mampu memperluas jangkauan pemasaran.

Materi pelatihan yang diberikan meliputi: pengetahuan tentang konsep dasar, jenis maupun karakteristik makanan Indonesia, pembuatan berbagai jenis makanan. Cara penyajian dan pengemasannya agar lebih menarik dan hygiene sehingga layak jual dan menghitung harga jual. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah: ceramah, tanya jawab, demonstrasi, latihan/praktek.

Pada umumnya peserta mengikuti kegiatan pelatihan dengan baik dan bersemangat hal ini didasarkan antara lain dari hasil praktik yang dicapai. Setelah mengikuti kegiatan ini peserta dapat memiliki pengetahuan tentang makanan dengan bahan, jenis dan teknik olah yang bervariasi. Peserta pelatihan dapat mengola aneka makanan perkedel yang menggunakan bahan dasar umbi talas dengan variasi teknik olah. Peserta pelatihan dapat menyajikan dan mengemas makanan

sehingga menjadi lebih menarik dan higiene. Peserta pelatihan dapat menetapkan harga jual makanan dengan tepat.

Kata Kunci—Produk Umbi Talas, Perkedel Talas, Pelatihan Kewirausahaan Ibu-Ibu Rumah Tangga

1. PENDAHULUAN

Tujuan pembangunan nasional adalah meningkatkan pendapatan perkapita masyarakat dengan harapan dapat mempercepat realisasi program pengentasan kemiskinan dan perbaikan derajat kesehatan yang pada akhirnya mendatangkan kemakmuran dan kesejahteraan bagi rakyat. Upaya untuk meningkatkan kemampuan SDM di bidang pengolahan bahan pangan lokal antara lain dengan diadakannya pelatihan. Tujuan diadakannya pelatihan agar peserta mampu mengolah umbi-umbian lokal menjadi berbagai macam olahan. Selain itu diharapkan peserta bisa berwirausaha sehingga bisa meningkatkan ekonomi keluarga.

Dalam upaya pengembangan usaha, metode pendekatan yang perlu dilakukan adalah berupa bimbingan pembinaan mutu kepada masyarakat sebagai pelaku usaha mikro dan sekaligus untuk pemanfaatan makanan menjadi berbagai variasi produk makanan untuk usaha guna meningkatkan kesejahteraan keluarga. Disamping itu perlu memberikan informasi mengenai manajemen dan kiat-kiat menuju usaha mandiri berkelanjutan, dan membantu dalam menjalin kerjasama dengan pemasaran produk yang dihasilkan

Penganekaragaman (diversifikasi) pangan adalah upaya peningkatan konsumsi, beraneka ragam bahan pangan dengan prinsip 3B, yaitu beragam, bergizi dan berimbang. Penganekaragaman pangan (diversifikasi pangan) merupakan jalan keluar yang saat ini dianggap paling rasional untuk memecahkan masalah pemenuhan kebutuhan pangan (khususnya sumber karbohidrat). Melalui penataan pola makan yang tidak tergantung pada satu sumber pangan, memungkinkan masyarakat dapat menetapkan pangan pilihan sendiri, membangkitkan ketahanan pangan keluarga masing-masing, yang berujung pada peningkatan ketahanan pangan nasional.

Talas merupakan salah satu tanaman sumber penghasil karbohidrat non beras dari golongan umbi-umbian selain ubi kayu dan ubi jalar yang memiliki peranan cukup penting. Seperti yang kita ketahui bahwa kebutuhan karbohidrat dari tahun ke tahun senantiasa mengalami peningkatan sebagai akibat meningkatnya laju pertumbuhan jumlah penduduk. Penyediaan karbohidrat dari beras saja tidak dapat mencukupi kebutuhan pangan. Kemampuan produksi pangan dalam negeri dari tahun ketahun semakin terbatas. Agar kecukupan pangan nasional terpenuhi, maka upaya yang dilakukan adalah diversifikasi pangan. Sehingga peranan tanaman penghasil karbohidrat dari umbi-umbian khususnya talas semakin penting.

Talas dapat dijumpai hampir diseluruh kepulauan dan tersebar dari tepi pantai sampai ke pegunungan diatas 1000 m dpl, baik liar maupun ditanam (Lembaga Biologi Nasional, 1977). Didalam pertumbuhannya, tanaman talas tidak menuntut syarat tumbuh yang khusus. Tanaman ini dapat tumbuh di berbagai jenis tanah dengan berbagai kondisi lahan baik lahan becek maupun lahan kering. Talas mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi karena hampir seluruh bagian tanaman talas dapat dimanfaatkan dalam kehidupan sehari-hari serta mempunyai kandungan gizi yang cukup (Widiyanti, 2008). Manfaat talas yaitu sebagai sumber energi, baik untuk pencernaan, sehat untuk jantung, meningkatkan sistem imun tubuh, mengatasi kelelahan, dan anti aging.

Talas adalah bahan pangan sempurna, karena setiap 100 gram talas mengandung 18% potassium, 30 % mangan dan kalium yang dibutuhkan. Potassium berguna untuk menjaga kerja jantung dan tekanan darah, mangan menjadi andalan lancarnya metabolisme protein dan lemak didalam tubuh, sementara kalium baik untuk menjaga kesehatan jantung. Mengonsumsi talas dapat mencegah resiko gangguan jantung dan tekanan darah tinggi. Berikut adalah perbandingan kandungan gizi tiga sumber karbohidrat:

Tabel 1
Perbandingan Kandungan Gizi Sumber Karbohidrat
(per 100 gram)

Kandungan Gizi	Kentang	Talas	Beras giling
Kalori (Kal)	83	98	360
Protein (g)	2	1,9	6,8
Lemak (g)	0,1	0,2	0,7
Karbohidrat (g)	19,1	23,7	78,9
Kalsium (mg)	11	28,0	6
Fosfor (mg)	56	61,0	140
Zat Besi (mg)	0,7	1,0	0,8
Vitamin A (SI)	0	3,0	0
Vitamin B1	0,11	0,33	0,12
Vitamin C (mg)	17	4,0	0

Berdasarkan kandungan talas tersebut, talas berpotensi untuk dikembangkan sebagai bahan baku industri makanan seperti keripik talas, roti, kue tradisional (talam, risoles), kue modern (cake, tart, pizza, kue kering, biskuit), gorengan, mie (kering dan basah) dan es krim. Dewasa ini industri pengolahan talas semakin berkembang, seperti talas rebus, talas goreng, keripik talas, ataupun pengolahan lebih lanjut seperti tepung talas yang digunakan sebagai bahan baku sop talas, roti, dodol, dan cookies.

Salah satu inovasi lain dari olahan umbi talas adalah parkedel talas. Umbi talas dapat dijadikan bahan pengganti pembuatan parkedel yang biasanya menggunakan bahan baku kentang. Selain lebih mudah didapat, harga talas dipasaran lebih murah dibandingkan kentang dan kandungan gizinya juga tidak kalah dari kentang. Bahan pengganti ini juga memiliki kadar kalori dan lemak yang rendah.

Perkedel merupakan olahan kuliner yang banyak digemari oleh masyarakat Indonesia baik anak-anak dan orang dewasa dan sangat layak untuk menjadi produk pangan yang dijual dan memberikan keuntungan yang memadai. Tidak hanya sebagai cemilan atau makanan sampingan saja, perkedel dapat juga dijadikan sebagai lauk pauk dengan menambahkan sumber protein seperti ikan, daging, ayam, udang, maupun telur dalam adonan perkedel.

Dalam pemasaran usaha perkedel talas ini dapat dilakukan dengan cara menjualnya sendiri dengan membuat gerai/warung sederhana. Gerai/warung dapat didirikan di sekitar kawasan pusat perbelanjaan. Perkedel talas ini bisa dinikmati oleh semua kalangan baik kalangan muda hingga kalangan tua.

Industri pengolahan pangan kini semakin berkembang, termasuk teknologinya. Hal ini memungkinkan orang untuk membuat perkedel talas dengan lebih mudah. Hasilnya pun lebih baik secara kualitas dan lebih bervariasi. Akhir-akhir ini banyak bermunculan gerai-gerai camilan atau makanan ringan, baik berupa gerai kecil maupun cafe eksklusif. Jika dicermati, usaha perkedel talas ini sangat berpeluang untuk dikembangkan. Anda bisa mulai dari rumah dengan modal yang tidak terlalu besar.

Variasi perkedel talas dapat dibuat dengan mencampurkan berbagai bahan tambahan dan sumber protein atau sayur-sayuran. Dengan menambahkan sumber protein dari ikan, udang, daging, ayam, maupun telur dapat menambah kelengkapan kandungan gizi pada perkedel talas. Selain itu rasa perkedel akan semakin lezat dan menambah nilai jual. Sayur-sayuran seperti wortel, seledri, dan bayam juga dapat dicampurkan kedalam adonan perkedel sehingga rasanya semakin enak dan menambah kandungan vitamin pada perkedel talas.

Banyak ibu-ibu yang memiliki hobi membuat aneka makanan, tetapi jarang yang mengembangkannya menjadi suatu bisnis. Dengan perhitungan usaha yang tepat, keuntungan yang didapat seorang produsen perkedel talas bisa jadi lebih besar dibandingkan menyediakan dan mengkonsumsi perkedel talas di rumah tidak akan pernah surut. Apalagi dengan menambahkan variasi pada perkedel akan menambah kelezatan dan nilai jualnya. Melihat fenomena tersebut, jelaslah bahwa bisnis ini menjanjikan peluang yang sangat besar bagi Anda yang memutuskan untuk bergrak di bidang ini.

Untuk memulai bisnis perkedel talas, Anda harus memerhatikan dua aspek yaitu pengetahuan dan keterampilan dan modal yang dibutuhkan. Untuk pengetahuan dan keterampilan yaitu, keterampilan dan pengetahuan membuat perkedel talas yang lezat, memiliki strategi pemasaran perkedel talas yang tepat. Anda bisa menitipkan perkedel talas produksi Anda di toko atau *supermarket* dengan sistem pesanan atau jual langsung, memiliki jaringan pemasaran yang luas. memiliki keterampilan memilih perkedel talas yang akan dijual. Semakin beragam jenis variasi perkedel talas yang ditawarkan, modal yang dibutuhkan pun akan semakin besar, kejelian membaca selera pasar sehingga anda hanya memproduksi perkedel talas yang laris dipasaran, kemampuan mengenali karakteristik perkedel talas. Misalnya, berapa lama suatu jenis perkedel talas bisa bertahan, lama waktu pembuatannya, atau ketahanannya sehingga tetap enak dimakan, mengetahui cara menata perkedel talas dan mengepak bingkisan yang baik dan benar, salah menyusun dan menata perkedel talas akan menyebabkan tampilannya tidak menarik dan dapat menyebabkan bentuk perkedel talas tidak sama seperti semula. Untuk modal yang dibutuhkan terdiri dari peralatan membuat perkedel talas, Modal kerja dimana emakin banyak variasi perkedel talas yang akan Anda produksi semakin besar modal kerja yang harus Anda miliki.

Beberapa hambatan dalam menjalankan bisnis ini antara lain sebagai berikut, Sudah banyak orang yang menjalankan bisnis ini, jadi harus banyak berinovasi untuk mengembangkan usaha. Memulai usaha ini memang sedikit berat karena di samping harus pintar membuat inovasi juga harus pintar memasarkannya. Strategi bisnis yang dapat di ambil untuk pengembangan usaha perkedel talas adalah sebagai berikut, Belajar dari para pesaing. Ambillah hal-hal yang baik dari mereka, lakukan modifikasi pada pola penjualan produk, misalnya dengan memberlakukan beberapa sistem penjualan (mulai dari menjumpai ke konsumen perseorangan sampai menjual dalam paket besar ke agen atau distributor), tentukan harga yang kompetitif, promosikan produk perkedel talas melalui internet. Jika memungkinkan, bisa menyimpan foto-foto perkedel talas tersebut di situs internet, menciptakan variasi rasa dan bentuk baru.

Solusi yang ditawarkan kepada masyarakat Kelurahan Sri Meranti Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru adalah menerapkan Ipteks menganekaragamkan talas, mengingat masyarakat masih mengusahakan usaha lain dan belum ada pengembangan usaha dalam bentuk produk olahan lain, demikian juga kondisi usahanya masih bersifat skala rumah tangga.

Mitra kegiatan direncanakan sebanyak 25 orang ibu-ibu rumah tangga di wilayah Kelurahan Sri Meranti Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru. Kriteria pemilihan kelompok sasaran ini dengan mempertimbangkan ibu-ibu yang benar-benar membutuhkan keterampilan dan pendapatan keluarga yang masih rendah. Disamping itu, peserta bersedia mengikuti pelatihan sampai selesai dengan penuh antusias dan semangat tinggi.

2. METODE

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ditujukan untuk meningkatkan keterampilan ibu-ibu yang tidak bekerja yang mempunyai kreatifitas, motivasi tinggi serta waktu luang, ini dilakukan dengan berbagai metode. Pemilihan metode ini diharapkan dapat memberikan kemudahan bagi peserta pelatihan dalam menerima materi kegiatan.

Metode pelatihan yang digunakan adalah metode dengan pola Program pembelajaran yang diberikan berupa pelatihan yang diarahkan kepada sasaran yang meliputi kecakapan personal, yakni diberikan informasi dan analisis bisnis, keterampilan berusaha, keterampilan teknis dalam pembuatan perkedel talas serta memotivasi/menumbuhkan jiwa kewirausahaan ; kecakapan sosial, yakni menumbuh kembangkan menjadi suatu kelompok usaha yang tangguh ; kecakapan vokalisasi, yakni warga belajar diberikan suatu keterampilan teknis tentang tata cara pembuatan perkedel talas. Disamping itu pemilihan jenis kecakapan hidup ini tidak terlepas dari prospek pasar yang menjanjikan dan sebagai sumber gizi anak-anak sekolah. Agar hasil pelatihan ini dapat dilaksanakan oleh peserta, maka dirancang suatu sistem pelatihan yang terdiri dari penyampaian teori dan praktek secara langsung dalam preparasi dan pengemasan produk. Untuk pencapaian target tersebut, pada pelatihan ini disajikan materi pelatihan sebagai berikut:

Materi kiat sukses dalam menyikapi persaingan dunia usaha disampaikan oleh Zulia Khairani. SE., MM. Sedangkan materi manajemen kewirausahaan dan materi peningkatan

produktivitas dan akuntabilitas usaha oleh Jeni Wardi.SE,.M.Ak,.Ak,.CA. Selanjutnya materi cara pembuatan perkedel talas oleh Dwika Lodia Putri.SE,.M.Ak.

Tahap pelaksanaan yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan ini terdiri dari Tahap pertama ; Pada tahap ini diberikan pembekalan dasar teoritis yang berkaitan dengan pengembangan usaha perkedel talas yang meliputi, metode dasar pembuatan perkedel talas, metode diversifikasi pengolahan perkedel talas menjadi produk turunannya, cara pengemasan dan jenis kemasan. Tahap Kedua, Pada tahap ini merupakan tahapan melakukan praktek/pelatihan sesuai dengan teoritis yang telah diberikan sebelumnya.

3. HASIL

Pada umumnya peserta mengikuti kegiatan pelatihan dengan baik dan bersemangat. Materi yang diberikan meliputi pengetahuan tentang kandungan dan manfaat umbi talas sebagai jenis karbohidrat yang memiliki gizi yang lengkap dibandingkan jenis karbohidrat yang lain, pengetahuan berbagai jenis makanan yang dapat diolah dari bahan pokok talas antara lain keripik talas,roti, cake, es krim, perkedel, dan lain sebagainya, perkedel talas dengan menggunakan bahan pokok umbi talas, cara penyajian dan pengemasan perkedel talas agar lebih menarik dan hygiene sehingga layak jual, cara penetapan harga jual perkedel talas yang tepat .Secara garis besar materi dan jadwal pelatihan sebagaimana disajikan tabel 1 dibawah ini:

Tabel 2
Materi Dan Jadwal Kegiatan Pelatihan

Tatap Muka ke	Materi	Media	Metode	Tutor
I	a. Konsep b. Jenis dan karakteristik c. Teknik Olah d. Teknik Penyajian	Job Sheet	Ceramah Tanya jawab	Tim PPM
II	Praktik mengolah makanan dengan teknik dikukus dan digoreng dan cara penyajian / pengemasan hidangan	Job sheet	Demonstrasi Latihan	Tim PPM

4. PEMBAHASAN

Perkedel talas dipilih sebagai subjek pelatihan dengan mempertimbangkan bahwa produk ini pembuatannya tidak terlalu sulit baik dari sisi bahan dasarnya maupun peralatan yang diperlukan untuk pembuatannya.

Berdasarkan pengamatan penyaji, terlihat bahwa sebenarnya peserta pelatihan sudah memiliki keterampilan untuk membuat kue, walaupun mereka belum pernah membuat perkedel talas secara langsung, tapi mereka sudah dapat memperkirakan cara membuatnya, ini karena kemampuan dasar sudah mereka miliki. Akan tetapi kemampuan teknis seperti memperkirakan berapa harga pokok untuk menghasilkan perkedel talas dari 1 kg umbi talas. Selain itu peserta juga sudah mengetahui bagaimana cara mengemas, berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk berproduksi, dan masa kadaluarsanya.

Disamping itu dengan kegiatan pelatihan ini kami berharap para peserta pelatihan yang selama ini menjual makanan jajanan dengan cara mengambilmakanan dari berbagai tempat yang sudah siap jual, untuk kedepannya beberapa makanan jajanan yang dijualnya mereka mau dan mampu membuatnya sendiri. Dengan berbagai pertimbangan diantaranya keuntungan yang

diperoleh akan lebih banyak. Harapan kami para peserta pelatihan untuk kedepannya lebih baik (profesional) lagi dalam mengelola usahanya. Secara keseluruhan pelaksanaan pelatihan cukup berhasil karena peserta pelatihan mampu menguasai materi pelatihan baik dari aspek pengetahuan maupun keterampilan lebih dari 70% sesuai yang ditargetkan.

Diharapkan dengan mempunyai keterampilan membuat aneka makanan ibu-ibu yang tidak mempunyai pekerjaan tetap dan mempunyai keterbatasan ekonomi dapat berwirausaha secara mandiri. Disamping itu bagi ibu-ibu yang selama ini sudah mempunyai kegiatan berjualan (berwirausaha) makanan, pengetahuan dan ketrampilan yang didapatkan melalui kegiatan pelatihan ini diharapkan dapat menambah wawasan serta meningkatkan motivasi untuk senantiasa mengembangkan dan mengkreasikan makanan jajanan yang dijualnya sehingga konsumen tidak bosan/jenuh.

5. KESIMPULAN

Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan PPM ini adalah peserta pelatihan dapat memiliki pengetahuan tentang makanan dengan bahan, jenis dan teknik olah yang bervariasi.

1. Peserta pelatihan dapat mengolah perkedel talas yang menggunakan berbagai bahan dasar dengan variasi teknik olah.
2. Peserta pelatihan dapat menyajikan dan mengemas makanan sehingga menjadi lebih menarik dan higienis.
3. Peserta pelatihan dapat menetapkan harga jual makanan dengan tepat.

6. SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas dapat dibuat saran sebagai berikut:

1. Disamping makanan dijajakan secara berkeliling, mungkin perlu ada suatu tempat penjualan/warung yang menetap untuk menampung makanan jajanan yang dihasilkan oleh ibu-ibu, sehingga nantinya bisa menjadi warung pusat penjualan jajanan yang cukup potensial.
2. Peserta pelatihan perlu senantiasa mengembangkan variasi makanan yang dibuat, untuk mengatasi kebosanan sehingga bisa tetap diterima konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ariawati, Ria Ratna. 2004. *Usaha Kecil dan Kesempatan Kerja*. Fakultas Ekonomi, UNIKOM. Jakarta
- [2] Anonimous. 2003. *Grand Strategi Pengembangan Sentra UKM*. Kementrian Koperasi dan UKM RI, Jakarta.
- [3] Iwantono, Sutrisno. 2004. *Pemikiran Tentang Arah Kebijakan Pemerintah Dalam Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta.
- [4] Maulana Ibrahim. 2004. *Mendorong Peran UMKM Dalam Pertekonomian Indonesia di Masa Depan*. Makalah pada Debat Ekonomi ESEI 2004, Jakarta Convention Centre 15-16 september 2004.
- [5] Mubyarto, 2001, *Prospek Otonomi Daerah dan Perekonomian Indonesia Pasca KrisisEkonomi*, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- [6] Mudrajad Kuncoro, 2004, *Otonomi dan Pembangunan Daerah: Reformasi, Perencanaan, Strategi dan Peluang*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- [7] Muslimin Nasution, 2008, *Koperasi Menjawab Kondisi Ekonomi Nasional*, Penerbit Pusat Informasi Perkoperasian, Jakarta. .
- [8] Sri Winarni, 2006. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan*. Infokop Nomor 29 Tahun XXII, 2006

- [9] Sugiyono, E. E. Setiawan, Syamsir, dan H. Sumekar. 2011. Pengembangan produk mi kering dari tepung ubi jalar (*Ipomoea batatas*) dan penentuan umur simpannya dengan metode isotherm sorpsi. *Jurnal Teknologi dan Industri Pangan*.22(2):164-169.
- [10] Tara, Azwir Dainy, 2001, *Strategi Membangun Ekonomi Rakyat: Masa Sulit PastiBerlalu*, Penerbit Nuansa Madani, Jakarta.
- [11] Taufiq, *Muhammad*. 2004. *Strategi Pengembangan UKM Pada Era Otonomi Daerah dan Perdagangan Bebas*. Jakarta
- [12] Tambunan. T.H. Tulus. Dr, 2010. *Globalisasi dan Perdagangan Internasional*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- [13] Departemen Pertanian, Talas [Http://www. Deptan.go.id/ Ditjentan/ Admin /Rb/ Talas. Pdf](http://www.deptan.go.id/Ditjentan/Admin/Rb/Talas.Pdf)