

**ANALISIS PEMASARAN JAGUNG (*Zeamays.L*) DI DESA SUKA MAKMUR  
KECAMATAN PATILANGGIO KABUPATEN POHUWATO**

***THE ANALYSIS OF MARKETING OF CORN MARKETING (Zea mays, L) AT SUKA  
MAKMUR VILLAGE, PATILANGGIO SUBSDISTRICT, POHUWATO DISTRICT***

\*Yulan Ismail<sup>1)</sup>, Muhammad Nasrul<sup>2)</sup>, Monica Mohammad<sup>3)</sup>

Universitas Pohuwato Jalan Trans Sulawesi, Kota Marisa, 96266

[\\*yulanismail098@gmail.com](mailto:*yulanismail098@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan adalah Untuk 1).mengetahui bagaimana saluran pemasaran jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato, dan untuk mengetahui berapa besar biaya pemasaran jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato dan untuk 2).mengetahui berapa besar *farmer share* pemasaran jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato. Metode yang di gunakan adalah kualitatif yaitu mendeskripsikan tentang saluran pemasaran dan kuantitatif untuk menghitung besar nilai dari *farmer share* . penentuan populasi dan sampel dengan menggunakan tehnik slovin pada 150 orang populasi petani jagung sehingga didapat 36 orang sampel petani jagung dan 6 orang pedagang pengumpul yang diambil secara acak sederhana. Hasil penelitian adalah Terdapat 2 saluran pemasaran jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato, Biaya Pemasaran jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato sebesar Rp. 178/Kg jagung , *Farmer Share* yang diterima petani jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato sebesar 88,21 persen.

**Kata Kunci** : Jagung; Farmer Share ;Pemasaran

**ABSTTRACT**

This study aims to 1) find out the marketing channel for corn and the marketing cost corn in suka makmur Village. Patilanggio Subsdistrict, Pohuwato District, 2) find out the farmer's share or corn marketing at Suka Makmur Village, Patilanggio Subsdistrict, Pohuwato District. The method used is qualitative by describing marketing channels and quantitative by calculating the value of farmer share. The population and samples employ the slovin technique covering 150 corn farmer populations with 36 samples or corn farmers and 6 traders are randomly taken. The result of the study indicates that there are two marketing channels for corn and the cost of marketing corn at suka makmur Village, Patilanggio Subdistrict, Pohuwato District is the Rp. 178/Kg of corn, while the farmer share received by corn farmers at Suka Makmur Village, Patilanggio Subdistrict, Pohuwato District is 88,19%.

**Keywords** :Corn; Farmer Share ; Marketing;

## PENDAHULUAN

Jagung merupakan salah satu tanaman pangan dunia yang terpenting selain gandum pada padi. Sebagai sumber karbohidrat utama di Amerika tengah dan selatan, jagung juga menjadi alternatif sumber pangan di Amerika serikat. Penduduk beberapa daerah di Indonesia (misalnya di Madura dan Nusa Tenggara) juga menggunakan jagung sebagai pangan pokok. Selain sebagai sumber karbohidrat, jagung juga ditanam sebagai pakan ternak (hijauan maupun tongkolnya), diambil minyaknya (dari bulir), dan bahan baku industri (dari bulir dan tepung tongkolnya) (Budiman dkk 2012).

Kabupaten Pohuwato merupakan salah satu kabupaten penghasil jagung di Provinsi Gorontalo. Usahatani jagung menjadi komoditi andalan yang diusahakan petani. Berikut luas tanam, luas panen dan produksi jagung berdasarkan kecamatan di Kabupaten Pohuwato tahun 2019.

**Tabel 1. Luas tanam, luas panen dan produksi jagung berdasarkan kecamatan di Kabupaten Pohuwato 2019**

No	Kecamatan	Luas Tanam (Ha)	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
1	Popayato Barat	6.015	7.382	32.133
2	Popayato	4.934	5.887	28.152
3	Popayato Timur	6.926	7.451	33.559
4	Lemito	7.055	8.312	36.057
5	Wanggarasi	5.911	7.081	35.355
6	Taluditi	10.746	11.100	58.264
7	Randangan	10.517	10.379	50.533
8	Patilanggio	8.418	9.179	49.821
9	Buntulia	3.802	4.326	22.828
10	Duhiadaa	647	764	3.748
11	Marisa	2.543	2.492	12.333
12	Paguat	5.801	6.772	34.287
13	Dengilo	5.398	6.032	30.992

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Pohuwato, 2020

Tabel 1 menunjukkan bahwa luas tanam terbesar di Kecamatan Taluditi yaitu 10.746 Ha dengan luas panen 11.100 dan produksi 58.264 ton. Luas tanam terkecil berada di

Kecamatan Duhiadaa dengan luas tanam sebesar 647 Ha dan luas panen 746 Ha dengan produksi sebesar 3.748. Luas panen di Kecamatan Taluditi dan Kecamatan Duhiadaa lebih besar daripada luas tanam hal ini terjadi karena penanaman jagung sebagian dilakukan pada akhir tahun sehingga panen jagung terhitung pada tahun berikutnya.

Kecamatan Patilanggio adalah salah satu Kecamatan yang memiliki luas lahan yang cukup besar untuk budidaya tanaman jagung dan menjadi komoditas unggulan yang paling banyak dibudidayakan oleh petani. Luas tanam jagung di Kecamatan Patilanggio sebesar 8.418 Ha dan luas panen 9.179 Ha dengan produksi sebesar 49.821. (Dinas Pertanian Kabupaten Pohuwato, 2020).

Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio adalah suatu wilayah dimana lahan pertaniannya adalah lahan kering yang ditanami jagung disetiap musim tanam. Jagung yang ditanam oleh petani di Desa Suka Makmur adalah jenis jagung hibrida yang masa panennya antara umur 90-115 hari. Tetapi kebiasaan petani melakukan panen jagung mencapai umur 130-150 hari sampai jagung benar-benar kering. Hal tersebut sengaja dilakukan petani sesuai dengan permintaan konsumen. Konsumen menginginkan kadar air antara 15-2% semakin rendah kadar air semakin tinggi harga jual jagung. Harga jual jagung ditingkat petani berkisar antara Rp. 2800-Rp. 3200/kg jagung pipil.

Pemasaran jagung yang efektif dan baik tentunya akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh petani sebagai pelaku utama. Jika saluran pemasaran jagung terlalu panjang tentunya akan mempengaruhi nilai jual yang diperoleh petani begitupun sebaliknya jika saluran pemasaran yang pendek maka tingkat harga yang diperoleh petani akan tinggi. Berdasarkan latar belakang maka peneliti ingin mengetahui pemasaran jagung yang ada di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato.

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato. Penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan yakni dimulai dari bulan Desember 2020 sampai Januari 2021.

### Jenis Dan Sumber Data

Data primer adalah data yang di peroleh langsung dari responden melalui metode wawancara langsung kepada responden dan metode observasi ke tempat penelitian secara langsung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato. Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. Data ini dapat di peroleh melalui BPS Pohuwato, Dinas Pertanian dan Kantor Desa Suka Makmur.

### Penentuan Informan

Penentuan informan adalah semua petani jagung dan pedagang pengumpul jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato. Adapun jumlah populasi petani sebanyak 189 orang dan jumlah pedagang pengumpul jagung sebanyak 6 orang.

Sampel adalah sebagian jumlah yang dimiliki oleh populasi, metode yang digunakan untuk pedagang pengumpul jagung adalah metode pengambilan sampel dengan sensus yaitu mengambil semua populasi dan dijadikan sampel sebanyak 6 orang pedagang. Sedangkan untuk petani jagung menggunakan metode simple random sampling atau sampel sederhana. Sehingga jumlah sampel petani jagung adalah 36 orang. Dalam menentukan besarnya sampel digunakan rumus slovin sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

## Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Untuk menganalisis saluran pemasaran dan lembaga pemasaran jagung yang ada di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio menggunakan metode analisis deskriptif. Untuk mengetahui margin pemasaran dan biaya pemasaran di tingkat lembaga dalam saluran pemasaran digunakan analisis margin pemasaran yaitu dengan menghitung besarnya biaya, keuntungan, dan margin pemasaran pada tiap lembaga perantara pada berbagai saluran pemasaran.

- a. Margin pemasaran adalah selisih harga tingkat konsumen akhir dengan harga produsen.

Margin pemasaran dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$M = Pr - Pf$$

Dimana:

M : Margin Pemasaran (Rp/kg)

Pr : Harga di Tingkat Konsumen (Rp/kg)

Pf : Harga di Tingkat Produsen (Rp/kg)

- b. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan suatu komoditi dari produsen ke konsumen. Biaya pemasaran dapat di rumuskan sebagai berikut:

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

Dimana:

Bp : Biaya pemasaran jagung (Rp/kg)

Bp1,2,3,...n : Biaya pemasaran tiap lembaga pemasaran (Rp/kg)

- c. Keuntungan pemasaran untuk mengetahui besarnya profil margin setiap lembaga pemasaran digunakan perhitungan sebagai berikut:

$$P = M - C$$

Dimana :

P = Keuntungan Margin (Rp/kg)

M = Harga di tingkat pedagang (Rp/kg)

$C = \text{Biaya pemasaran (Rp/kg)}$

- d. *Farmer share* dapat dihitung berdasarkan persentase jumlah harga yang di terima oleh petani / produsen dibagi dengan harga yang terbentuk pada konsumen akhir. Secara sistematis dapat di rumuskan sebagai berikut:

$$F_s = \frac{p_f}{p_s} \times 100\%$$

Dimana :

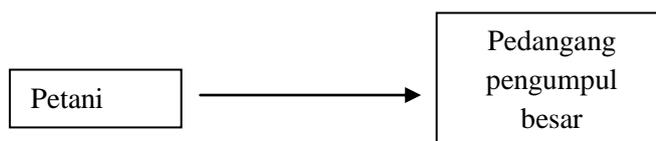
F<sub>s</sub> : Farmer Share

P<sub>f</sub> : Harga di tingkat petani

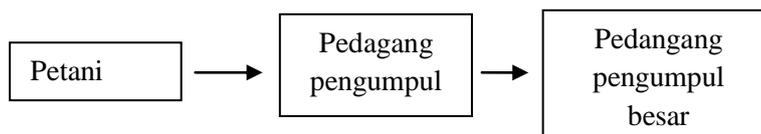
P<sub>s</sub> : Harga di tingkat konsumen

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran pemasaran jagung merupakan kegiatan untuk mendistribusikan barang dari petani ke pedagang pengumpul atau pedagang besar. Dari hasil penelitian saluran pemasaran jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio memiliki 2 saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran 1 petani langsung ke pedagang pengumpul besar atau disebut dengan saluran pemasaran langsung. Dan saluran pemasaran 2 petani menjual ke pedagang pengumpul yang ada di Desa dan ke pedagang pengumpul besar atau perusahaan. Saluran pemasaran jagung di Desa Suka Makmur dapat dilihat pada gambar 2 berikut:



Gambar 2. Skema saluran pemasaran I



Gambar 3. Skema saluran pemasaran II

Dari gambar 2 dapat diketahui bahwa petani jagung melakukan penjualan jagung langsung ke pedagang pengumpul besar yang berada di Kecamatan Paguat (PT Seger Pangan). Gambar 3 dapat diketahui bahwa saluran pemasaran jagung di Desa Suka Makmur termasuk saluran pemasaran tingkat 2. Hal ini dikarenakan terdapat 2 lembaga pemasaran yang digunakan untuk mendistribusikan jagung yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul besar. Saluran pemasaran jagung di Desa Suka Makmur tidak sampai melibatkan konsumen karena setelah jagung sampai di pedagang besar jagung tersebut diolah terlebih dahulu sebelum didistribusikan kembali ke konsumen.

## Biaya Pemasaran

### Biaya Pemasaran Saluran Pemasaran I

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan dalam keperluan pemasaran. Yakni dalam menyampaikan barang dari produsen atau petani kepada pedagang yang terlibat langsung dalam proses pemasaran. Biaya pemasaran dalam penelitian ini meliputi, biaya pengemasan, dan biaya pengangkutan. Berikut ini Rata-rata biaya, keuntungan dan margin pemasaran jagung di Desa Suka Makmur dapat dilihat pada tabel 11.

**Tabel 6. Rata-rata biaya, keuntungan dan margin pemasaran jagung pada saluran I**

Uraian	Rp/Kg
Petani jagung	
- Harga jual dari petani jagung	3.200
- Biaya pemasaran	
1. Biaya Pengemasan	45
2. Biaya Angkutan	116
3. Total Biaya Pemasaran	161
- Harga jual ditingkat petani	3.039

Sumber: Data primer setelah diolah, 2021

Tabel 6 menunjukkan bahwa petani jagung melakukan penjualan langsung kepada pedagang pengumpul besar/ perusahaan. Besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh

petani jagung sebesar Rp. 161 yang terdiri dari biaya pengemasan sebesar Rp 45/Kg dan biaya angkutan sebesar Rp. 116. dan harga jual yang diperoleh oleh petani sebesar Rp. 3.039.

### Biaya Pemasaran Saluran II

Berikut ini tabel 7, komposisi biaya pemasaran pada saluran pemasaran II.

**Tabel 7. Rata-rata biaya, keuntungan dan margin pemasaran jagung pada saluran pemasaran II**

Uraian	Rp/Kg
<b>Petani jagung</b>	
- Harga jual dari petani jagung	2.800
- Biaya pemasaran	
1. Biaya Pengemasan	37
2. Biaya Angkutan	71
- Harga jual ditingkat petani	2.318
<b>Pedagang Pengumpul</b>	
- Harga beli jagung	2800
- Harga Jual Jagung	3200
- Biaya pemasaran	
1. Biaya tenaga kerja	50
2. Biaya transportasi	84
3. Biaya pengemasan	44
Jumlah Biaya	178
- Keuntungan Pemasaran	400
- Margin Pemasaran	222
- Harga Jual	3.022

Sumber: Data primer setelah diolah 2021

Dari tabel 7 dapat diketahui bahwa rata-rata biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul meliputi biaya tenaga kerja Rp.50, biaya transportasi Rp.84, dan biaya pengemasan Rp.44 , total keseluruhan adalah Rp.178. keuntungan pemasaran adalah Rp. 400, dan besarnya margin yang diterima pedagang pengumpul adalah Rp.222

### Farmer Share Pemasaran Jagung

*Farmer share* adalah perbandingan harga yang diterima oleh petani jagung dengan harga yang dibayarkan oleh pedagang pengumpul atau pedagang besar yang dikalikan dengan 100%. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual ditingkat petani Rp. 2.833 per Kg dan harga jual ditingkat pedagang pengumpul adalah Rp. 3.200 per Kg.

besarnya *farmer share* adalah 89 yang artinya harga yang diterima petani adalah sebesar 89 persen dari harga yang dibayarkan oleh pedagang penumpul karena petani menjual hasil panen jagung ke pedagang pengumpul.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Terdapat 2 saluran pemasaran jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato.
2. Biaya Pemasaran jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato sebesar Rp. 178/Kg jagung .
3. *Farmer Share* yang diterima petani jagung di Desa Suka Makmur Kecamatan Patilanggio Kabupaten Pohuwato sebesar 89 persen.

### Saran

Kepada pemerintah agar lebih memperhatikan sektor pertanian khususnya tanaman pangan karena sebagian besar penduduknya masih menggantungkan hidupnya pada sektor tersebut, dengan cara kebijakan membangun sarana dan prasarana yang berkaitan dengan sektor pertanian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asmarantaka, Ratna W. 2012. *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Departemen Agribisnis FEM-IPB, Bogor
- Badan Pusat Statistik, 2020. *Pohuwato Dalam Angka*. BPS Kabupaten Pohuwato.
- Budiman, Haryanto. 2012. *Budidaya Jagung Organik*. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Cendy Claudia Wowiling. 2018. *Analisis Pemasaran Jagung di Desa Dimembe Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara*. Jurnal Universitas Samratulangi

- Cristoporos dan Sulaeman.2009.*Analisis Produksi dan Pemasaran Jagung di Desa Labuan Toposo Kecamatan Tawaeli, Kabupaten Donggala*. Jurnal Agroland
- Daniel. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*, Bumi Aksara. Jakarta.
- Efendi. 2015. *Prinsip- Prinsip Pemasaran*. Andi.Yogyakarta.
- Fadel dkk (2020) *Analisis Pemasaran Jagung Hibrida Varietas Bisi 2 (Zea mays Linn) (Suatu Kasus di Desa Handapherang Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis)*.Jurnal. Universitas Galuh. Ciamis.
- Ginting N, 2015. *Manajemen Pemasaran* .Bandung : Yrama Widya.
- Kotler, Philip; Armstrong, Garry. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1*. Erlangga, Jakarta
- Mangunwidjaja, 2003.*Teknologi dan Diversifikasi Pengolahan Jagung. Makalah Temu Usaha Perusahaan Jagung*. Direktorat Jendral Industri Kimia, Agro dan Hasil Hutan. Departemen Perindustrian dan Perdagangan RI, Bandar Lampung
- Manggopa CJ. 2013. *Efisiensi Pemasaran Nanas di Desa Lobong Kecamatan Passi Barat Bolaang Mongondow*. Jurnal Universitas Negeri Gorontalo.
- Nuridayanti, Eka Fitri Testa. 2011. “*Uji Toksisitas Akut Ekstrak Air Rambut Jagung (Zea mays L.) Ditinjau dari Nilai LD50 dan Pengaruhnya terhadap Fungsi Hati dan Ginjal pada Mencit*” (Skripsi S-1 Progdik Ekstensi). Jakarta: Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Indonesia.
- Paeru, RH., dan Dewi, TQ. 2017. *Panduan Praktis Budidaya Jagung*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Prawirokusumo, S. 2005. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE
- Sudiyono. A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Edisi Kedua. UMM Press. Malang
- \_\_\_\_\_. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhamadiyah, Malang.
- Shinta, Agustina. 2011. *Manajemen Pemasaran*. UB Press, Malang.
- Sambuaga, J. M., & Rumagit, G. A. R. A. 2016.*Analisis Pemasaran Buah Pepaya di Desa Matungkas Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara*.Agrisosioekonomo. Manado.
- Yudianto Mandak., B. Rorimpandey., P.O.V. Waleleng dan F.N.S. Oroh. 2017. *Analisis Margin Pemasaran Ayam Broiler di Pasar Tradisional Kota Manado*. Zootek 1. 37: 70-79.