

ANALISIS PEMASARAN JAGUNG HIBRIDA DI DESA BATUPUTIH KECAMATAN BATURAJA BARAT KABUPATEN OGAN KOMERING ULU

Agneseta Rantika Winduandini¹, Endang Lastinawati²

⁽¹⁾Mahasiswa (S1) Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Baturaja

⁽²⁾Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Baturaja

Jl. Ratu Penghulu Karang Sari No. 02301, OKU, Sumatera Selatan, Telp/Fax (0735) 326122

Email: Faperta.unbara@yahoo.com

ABSTRACT

This study aims to determine income and find out marketing channel for hybrid corn farmers in Batuputih Village, Baturaja District West Ogan Komering Ulu Regency, is it efficient or not. Method research that is used in this study is a survey method. Method sampling used in this study is the snowball method. The results showed that the income of hybrid corn farmers in Batuputih Village is very good and adequate, the marketing channels are in accordance with the marketing process, namely from farmers to village collectors to factories to traders retailers then to consumers, and marketing of hybrid corn in Batuputih village already efficient.

Keyword: *Efficient, Corn, Marketing, Channel*

Pendahuluan

Indonesia mempunyai kekayaan alam yang sangat melimpah sehingga membuat negeri Indonesia jadi salah satu negeri yang mempunyai kemampuan sangat besar dalam zona pertanian. Kedudukan zona pertanian dalam pembangunan Indonesia bisa dilihat dari donasi zona pertanian terhadap perekonomian nasional. Zona pertanian terdiri dari subsektor tanaman pangan, hortikultura, kehutanan, perkebunan serta peternakan, diantara keempat subsektor yang mempunyai kedudukan berarti subsektor tanaman panganlah yang ialah salah satu subsektor yang mempunyai kedudukan berarti dalam penyediaan bahan pangan utama untuk warga buat mendukung kelangsungan hidup (Remedy, 2015).

Pangan serta industri pakan ternak ialah pengonsumsi jagung terbanyak, perihal ini disebabkan sebanyak 51%

bahan baku pakan ternak merupakan jagung, pada sisi pasar kemampuan pemasaran jagung terus hadapi kenaikan. Dilihat dari terus menjadi berkembangnya industri peternakan yang pada kesimpulannya hendak tingkatkan permintaan jagung selaku kombinasi bahan pakan ternak (Budiman, 2011).

Jagung merupakan bahan pangan alternatif untuk dikembangkan sebagai penyokong kebijakan keanekaragaman pangan terutama dilihat dari kedudukannya sebagai sumber utama karbohidrat dan protein setelah beras. Meningkatnya laju pertumbuhan penduduk dan permintaan kebutuhan industri dan pakan turut mendorong perkembangannya (Prahasta, 2007).

Prospek agribisnis budidaya jagung hibrida terbilang lumayan ternama di Indonesia, perihal ini sebab jagung hibrida mempunyai sebagian keunggulan dibanding tipe jagung komposit antara lain; jagung hibrida berasal dari hasil

persilangan yang hadapi tahapan pilih, menyesuaikan diri dan pengujian serta pula riset panjang saat sebelum benih tersebut dilepas dipasaran leluasa (Prahasta, 2007). Menurut Meizi et al (2022) yang menyatakan bahwa prospek usahatani jagung dapat terhindar dari kerugian dengan memperhatikan faktor produksi dan manajemen.

Indonesia memiliki provinsi penghasil jagung, di antaranya provinsi Sumatera Selatan. Perkembangan luas panen, produksi dan produktivitas tanaman jagung di Provinsi Sumatera Selatan di tahun 2021. Produksi jagung di Provinsi Sumatera Selatan dengan luas panen sebesar 492 039,18 ha, Produktivitas 51,64 ha dan Produksi 2 540 944,30 ton. Sumatera Selatan terdiri dari beberapa Kabupaten/kota yang memiliki luas panen dan produksi komoditi jagung yang cukup besar dengan besaran yang dihasilkan masing-masing berbeda. Salah satu Kabupaten yang mengusahakan komoditi jagung di Provinsi Sumatera Selatan adalah kabupaten OKU dengan produksi jagung yang terus mengalami peningkatan produksi.

Kabupaten OKU merupakan salah satu Kabupaten penghasil jagung terbesar di Provinsi Sumatera Selatan. Dengan luas tanam 50,051 Hektar, sementara di tahun 2019 sampai dengan bulan Februari target tanam sudah mencapai 28,613 hektar dari target 51,541 hektar. Untuk luas panen sampai bulan Februari tahun 2019 telah mencapai 5.028 hektar dengan jumlah produksi 35.598 ton jagung pipil kering (BPS, 2018).

Desa Batuputih terletak di Kabupaten OKU yang merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Baturaja Barat yang memproduksi Jagung Hibrida yang cukup besar di Kecamatan Baturaja Barat. Hal ini terlihat dari Jumlah produksi yang dimiliki Desa Batuputih yaitu seluas

41 ha mampu menghasilkan produksi sebesar 119,31 ton serta produktivitasnya 2,98 ton/ha. Produksi jagung yang dihasilkan desa ini sebagian besar ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pasar dengan harga yang berlaku di pasar.

Desa Batuputih merupakan salah satu desa yang memiliki luas panen tertinggi diantara 7 desa yang ada di Kecamatan Baturaja Barat, dimana luas panen untuk jagung hibrida sebesar 200 ha menghasilkan produksi sebesar 1.200 ton serta produktivitasnya 6 ton/ha. Pemasaran ialah kegiatan dalam memasarkan sesuatu produk yang diperjualbelikan oleh industri serta ditunjukkan pada konsumen, tetapi bila dilihat dari arti sesungguhnya pemasaran bukan cuma hanya menjual produk saja, hendak namun pemasaran juga mempunyai kegiatan menganalisis serta mengevaluasi seluruh kebutuhan serta kemauan para konsumen (Cendy, 2018). Pemasaran jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat menunjukkan bahwa terdapat perbandingan harga yang relatif besar antara harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh petani (produsen). Harga di tingkat produsen sebesar Rp 3. 500/ kilogram, sebaliknya harga di tingkat konsumen Rp 7. 000– 8. 000/ kilogram. Perbedaan ini di pengaruhi oleh margin pemasaran. Margin ini akan diterima oleh lembaga tataniaga yang ikut serta dalam proses pemasaran tersebut. Semakin besar harga yang diterima produsen semakin efisien sistem pemasaran tersebut. Sebaliknya semakin rendah harga yang diterima produsen, semakin menjadi tidak efektif sistem pemasarannya. Rendahnya harga yang diterima produsen disebabkan minimnya data harga pasar yang diterima oleh produsen dan panjang pendeknya saluran pemasaran pengaruhi margin

pemasaran, bagian harga yang diterima produsen serta efisiensi pemasaran.

Tujuan dari penelitian ini yaitu 1. untuk menghitung pendapatan petani jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU. 2. Untuk mengetahui bagaimana saluran pemasaran jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat. 3. Untuk mengetahui pemasaran jagung hibrida di Desa Batuputih sudah efisien atau belum.

METODELOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Batuputih. Penentuan tempat penelitian dilakukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa produksi jagung hibrida di Desa Batuputih lebih banyak dari 7 Desa yang ada di Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Metode penarikan contoh yang petani gunakan adalah snowball yang dilakukan pada usaha jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan Untuk menjawab masalah pertama dengan cara menganalisis pendapatan dengan rumus

$$\mu = TR - TC$$

Keterangan:

μ =Pendapatan Usahatani (Rp)

TR= Penerimaan Usahatani (Rp)

TC=Total Biaya Usahatani (Rp)

Untuk malah kedua akan dijawab dengan mendeskripsikan saluran pemasaran yang terjadi di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU.

Untuk menjawab masalah yang kedua efisiensi akan dianalisis menggunakan:

1) Margin pemasaran merupakan perbedaan harga ditingkat petani atau produsen dengan harga di tingkat konsumen akhir, dengan rumus sbb : $M = Hp - Hb$ 2).

2) Farmer share adalah persentase harga jual petani terhadap harga ditingkat pengecer atau harga yang dibayar konsumen akhir, dengan rumusu sbb :

$$Fs = \frac{\text{Harga Produsen}}{\text{Harga konsumen}} \times 100\%$$

3). Efisiensi pemasaran merupakan hasil pembagian antara biaya pemasaran dan harga eceran produk yang dinyatakan dalam bentuk persentase.

Efisiensi tataniaga atau efisiensi pemasaran merupakan hasil pembagian antara biaya pemasaran dan harga eceran produk yang dinyatakan dalam bentuk persentase. Menurut Soekartawi (2006), efisiensi tataniaga atau efisensi pemasaran dapat dihitung menggunakan persamaan berikut ini : $EP = BP/HE \times 100\%$

Di mana :

EP = Efisiensi pemasaran (%)

BP = Biaya pemasaran (Rp/kg)

HE = Harga Eceran (Rp/kg)

Kaidah pengambilan keputusan efisiensi pemasaran ini adalah - EP sebesar 0-50% maka saluran pemasaran efisien - EP > 50% maka saluran pemasaran kurang efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Pendapatan

1. Biaya Produksi Jagung

Biaya total produksi adalah total keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan oleh rumah tangga petani untuk usahatani jagung dari mulai pembukaan lahan tanam sampai dengan panen bahkan pengolahan dan penjualan hasil panen. Dalam penelitian ini, biaya produksi yang dikeluarkan dihitung mulai dari proses pengolahan lahan sampai dengan penjualan yang meliputi komponen biaya tetap dan biaya variabel. Rata – rata total biaya produksi petani yang dikeluarkan petani dalam penelitian ini adalah Rp 9.812.813 per hektar.

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk penggunaan alat untuk usahatani jagung. Biaya tetap yang dihitung dalam penelitian ini merupakan nilai penyusutan alat perluas lahan per musim alat yang digunakan dalam usahatani jagung adalah parang, cangkul dan Handsprayer. Berdasarkan hasil penelitian didapatkan bahwa biaya rata-rata biaya tetap yang digunakan dalam usahatani jagung sebesar Rp 109.567 per hektar. Biaya rata-rata dapat dilihat pada lampiran, komponen-komponen biaya tetap tersebut dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Komponen Biaya Tetap Usahatani Jagung Di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU

NO	Alat	Rata – rata penyusutan (Rp/Ha/Thn)
1	Parang Jumlah 109566,7	25633,33
2	Handsprayer	58666,67
3	Cangkul	25266,7
4	Jumlah	109566,7

Sumber : data primer di olah 2022

b. Biaya Variabel Biaya

Variabel adalah jenis biaya yang besar kecilnya dikeluarkan untuk usahatani berhubungan dengan besar kecilnya produksi. Biaya variable ini meliputi biaya bibit, biaya pupuk, biaya pestisida dan biaya tenaga kerja. Petani jagung di Desa Batuputih menggunakan bibit sebanyak 15 kg/ha dengan harga Rp. 120.000 perKg. Menggunakan pupuk phonska sebanyak 300 kg/ha dengan harga Rp 120.000 perSak, pupuk urea sebanyak 300 kg/ha dengan harga Rp 130.000 perSak, dan

insektisida 5 botol dengan harga 250.000 perliter. Petani juga menggunakan pestisida sebanyak 12 liter dengan harga 200.000 perliter. Petani memupuk dan melakukan penyemprotan pestisida pada jagung sebanyak sekali dalam sebulan sampai jagung menghasilkan buah. Berdasarkan pengolahan terhadap data yang didapatkan dari tempat penelitian. Rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan oleh petani jagung sebesar Rp 9.775.333 perhektar, komponen-komponen biaya variable tersebut dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Komponen Rata-Rata Biaya Variabel Usahatani Jagung Di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU

No	Komponen Biaya	Rata – rata biaya (Rp/HA/Thn)
1	Bibit	2.580.000
2	Pupuk Urea	1.118.000
3	Pupuk Phonska	1.204.000
4	Peptisida	3.440.000
5	Insektisida	1.433.333
6	Karung	50.500
7	Upah Tenaga Kerja	6.525.000
	Jumlah	16.350.833

Sumber : data primer diolah 2022

2. Produksi Jagung

Produksi jagung yang dimaksud dalam penelitian ini adalah banyaknya hasil panen jagung dalam bentuk biji kering setelah panen yang siap dijual. Produksi jagung yang dihasilkan dihitung dalam satuan kilogram perluas lahan permusim tanam. Jagung yang dihasilkan oleh petani merupakan jagung yang telah dipanen. Jumlah produksi dan harga jual jagung di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat OKU dapat dilihat pada

Lampiran 15. Rata-rata produksi jagung yaitu 8.600 kg/ha dengan harga jual Rp 6.000 /kg.

3. Penerimaan dan Pendapatan usahatani jagung

Penerimaan usahatani jagung adalah perkalian antara jumlah produksi jagung dengan harga jual yang berlaku di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU pada saat penelitian berlangsung.

Tabel 3. Rata-Rata Penerimaan Usahatani Jaagung Di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU

No	Uraian	Jumlah Rata rata (Rp)
1	Jumlah produksi (Kg/Ha)	8.600
2	Harga jual (Rp/Kg)	5.000

Sumber : data primer diolah 2022

Pada tabel 3 bahwa jumlah rata-rata penerimaan pada usahatani jagung ini diperoleh dari hasil pengalian antara jumlah produksi dengan harga jual. Berdasarkan dengan hasil analisis rata-rata jumlah produksi usahatani jagung sebesar 8.600 kg/ha/thn dan rata-rataa harga jual

sebesar Rp. 5.000 , maka diperoleh penerimaan dengan rata-rata Rp. 43.000.000. Sedangkan untuk memperoleh pendapatan petani jagung yaitu penerimaan dikurangi biaya produksi jagung yang dikeluarkan oleh petani. Dapat dilihat dengan tabel sebagai berikut:

Tabel 4. Rata rata biaya usahatani jagung di Di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU

No	Uraian	Jumlah (Rp/Ha/Thn)
1	Penerimaan	43.000.000
2	Biaya total produksi	9.885.866,67
3	Pendapatan	33.114.133,3

Sumber : data primer diolah 2022

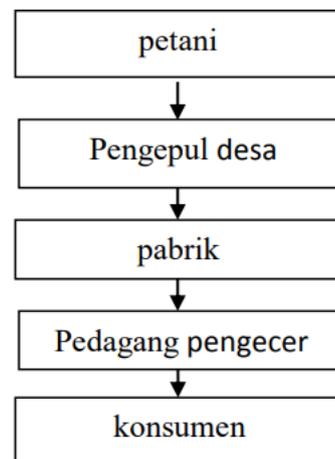
Pada Tabel 4. bahwa jumlah rata-rata pendapatan pada usahatani jagung ini diperoleh dari hasil pengurangan antara penerimaan dengan biaya produksi. Berdasarkan dengan hasil analisis rata-rata penerimaan usahatani jagung sebesar 43.000.000 ha/th dan rata-rata biaya produksi usahatani jagung sebesar Rp. 9.885.866,67 ha/th, maka diperoleh pendapatan dengan rata-rata Rp. 33.114.133,3 ha/th.

B. Analisis Rantai Pemasaran Usahatani Jagung Hibrida

1. Saluran pemasaran jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU

Dari penelitian yang dilakukan diketahui bahwa petani di Desa Batuputih menjual jagung melalui pedagang pengumpul. Alasan petani menggunakan saluran pemasaran ini adalah agar produksi yang dihasilkan oleh petani bisa cepat habis. Produk petani yang dijual ke pedagang pengumpul sudah pasti terjual habis, karena sudah menjadi resiko pedagang pengumpul jika produknya tidak terjual habis. Penentuan harga berdasarkan informasi yang berasal dari pedagang lainnya. Sistem pembelian umumnya secara tunai namun ada juga pedagang pengumpul yang baru membayar produk petani ketika barang sudah habis terjual. Hal ini disebabkan adanya kepercayaan diantara petani dan pedagang pengumpul.

Hasil penelitian menunjukkan Saluran Pemasaran jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU adalah :



Biaya saluran pemasaran jagung hibrida di Desa Batuputih memiliki tingkat keuntungan yang berbeda-beda dari mulai petani mendapatkan keuntungan sebesar Rp 1000,-/Kg, pengepul desa mendapat keuntungan sebesar Rp 1000,- /Kg, pabrik mendapat keuntungan sebesar Rp 2500,-/Kg, pedagang pengecer mendapat keuntungan sebesar Rp 2500,-/Kg. jadi keuntungan yang di terima pedagang pengecer lebih tinggi daripada petani karena jagung hibrida telah di olah oleh pabrik menjadi pakan ternak.

2. Analisis efisiensi pemasaran jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU

Efisiensi pemasaran terjadi apabila biaya pemasaran dapat ditekan untuk meningkatkan keuntungan pemasaran, selisih persentase antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen tidak terlalu besar, terdapat gerai fisik, dan terdapat persaingan pasar yang sehat (Soekartawi, 2009). Tergantung pada panjang saluran pemasaran, harga di tingkat petani mungkin berbeda dari harga yang dibayarkan oleh konsumen. Ada perbedaan besar antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dan harga yang diterima oleh produsen, menunjukkan biaya dan keuntungan yang tinggi bagi agen penjualan. Harga yang tinggi di tingkat konsumen tidak selalu membawa keuntungan yang tinggi bagi petani. Penyampaian produk dapat diarahkan oleh produsen atau agen pemasaran melalui berbagai rantai pemasaran. Masalah dengan pola saluran ini bukan hanya panjang rantai pemasaran, tetapi rantai

pemasaran mana yang menawarkan tingkat efisiensi tertinggi. Oleh sebab itu, penting dilakukan penjualan yang efektif yang dapat mendistribusikan laba secara adil kepada semua pihak, baik petani maupun pelaku usaha. Dalam penelitian ini Efisiensi dapat dilihat dari hal 3 aspek yaitu margin, farmer share, dan efisiensi dilihat dari nilai produk dan biaya.

a. Biaya dan Margin pemasaran jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Brarat Kabupaten OKU

Biaya pemasaran ialah biaya yang dikeluarkan untuk tujuan pemasaran. Biaya pemasaran dikeluarkan ketika memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Beban pemasaran meliputi berbagai biaya yang dikeluarkan dalam melakukan kegiatan yang berkaitan dengan penjualan produk, serta total biaya agen pemasaran.

Tabel 5. Rata-rata Biaya Pemasaran pada setiap, saluran pada jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU

No	Uraian	Rumus	Nilai
1	petani jagung harga jual (Rp/Kg)		5.000
2	pengepul desa harga beli (Rp/Kg) biaya transportasi (Rp/Karung) harga jual (Rp/Kg) Margin pemasaran		5.000 700 7000 2.000
		(HJ – HB)	
3	Pabrik harga beli (Rp/Kg) biaya transportasi (Rp/Karung) harga jual (Rp/Kg) Margin pemasaran		7.000 800 9.500 2.500
		(HJ – HB)	
4	Pedagang pengecer Harga beli (Rp/Kg) Biaya <i>Packaging</i> Harga jual (Rp/Kg) Margin pemasaran		9.500 500 12.000 2.500
		(HJ – HB)	
5	Konsumen harga beli konsumen (Rp/Kg) <i>farmer share</i>		12.000 41,66%
		(HJP/HBK)x100	

Sumber : Data Primer setelah diolah 2021

b. Farmer share jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Brarat Kabupaten OKU

Farmer's Share merupakan perbandingan harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen akhir dan dinyatakan dalam persentase. Farmer's Share memiliki hubungan negatif dengan margin pemasar yang mana semakin tinggi margin pemasaran, maka bagian yang akan diperoleh petani semakin rendah. Farmer's Share pada saluran pemasaran komoditas jagung dengan harga di tingkat petani sebesar Rp. 6.000,00- / unit, harga ditingkat konsumen sebesar Rp. 12.000,00- / unit, dan menghasilkan farmer's share sebesar 50%. Bagian harga yang diterima oleh petani sebesar 50%, Hal ini menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran merupakan saluran pemasaran yang menguntungkan petani, Farmer's Share yang tinggi dapat dicapai jika petani mampu meningkatkan kualitas produknya dan mengefisienkan saluran pemasaran komoditas usahatani.

C. Efisiensi berdasarkan rumus dan kriterian jagung hibrida di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat Kabupaten OKU

Pemasaran yang efisien apabila biaya pemasaran lebih rendah dari pada nilai produk yang dipasarkan, semakin rendah biaya pemasaran dari nilai produk yang dipasarkan semakin efisien saluran pemasaran dari produk tersebut. Hasil tersebut yang mengacu pada efisiensi pemasaran pada saluran ini ditunjukkan oleh besarnya total nilai penjualan pada proses pemasaran komoditi jagung hibrida dengan nilai efisiensi yaitu sebesar 30,91%, dengan demikian untuk memperoleh hasil yang lebih efisien sebaiknya petani jagung hibrida yang ada di Desa Batuputih Kecamatan Baturaja Barat memasarkan hasil produknya melalui saluran petani-pengepul desa-pabrik-pedagang pengecer-konsumen. Efisiensi tataniaga atau efisiensi pemasaran merupakan hasil pembagian antara biaya pemasaran dan harga eceran produk yang dinyatakan dalam bentuk persentase.

Tabel 6. Efisiensi Pemasaran Jagung pada Saluran Lembaga Pemasaran

Lembaga Pemasaran	Biaya Pemasaran (Rp)	Nilai Produk yang Dipasarkan	Efisiensi (%)
Petani	500	6.000	8,33
Pengepul Desa	700	7.000	10
Pabrik	800	9.500	8,42
Pedagang Pengecer	500	12.000	4,16
Margin Pemasaran	2.500		30,91

Sumber data primer setelah diolah 2021

Pada Tabel 6 menunjukkan bahwa efisiensi pemasaran pada saluran tersebut adalah 30,91%. Secara garis besar terlihat bahwa saluran pemasaran tersebut efisien. Nilai tersebut mempunyai pengertian

bahwa saluran pemasaran yang efisien karena biaya pemasaran yang dikeluarkan relatif lebih kecil dibandingkan dengan nilai produk yang dipasarkan kriteria

efisien adalah biaya pemasaran yang paling rendah.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Besar pendapatan pada usahatani jagung sebesar Rp. 331.141.333ha/th.
2. Komoditi jagung Hibrida yang terdapat di Desa Bataputih yaitu : Petani menjual hasil produksinya ke pengepul desa, pengepul desa menjual hasil produksinya ke pabrik, pabrik menjual hasil produksinya ke pedagang pengecer, kemudian pedagang pengecer menjual hasil produksinya ke konsumen akhir.
3. Disimpulkan bahwa pemasaran ini sudah efisien ditunjukkan oleh nilai efisiensi pemasaran sebesar 30,91% atau < 50%.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka penulis menyarankan agar :

1. Diharapkan kepada petani jagung hibrida untuk mengefesiensikan saluran pemasaran di sarankan petani membentuk kelompok pemasaran bersama sebagai pemasok jagung hibrida ke konsumen akhir.
2. Disarankan bagaimana supaya petani bisa juga menentukan harga, apakah bikin koperasi, apakah diolah dulu supaya punya nilai atau sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

Budiman. (2011). Analisis Efisiensi Pemasaran Jagung di Kabupaten Grobongan : 1-12

BPS Ogan Komering Ulu, (2018). Produksi, luas lahan dan produktivitas jagung. BPS OKU. Baturaja.

Cendy, (2018). Analisis Strategi Pemasaran Jagung Hibrida di Kabupaten Buton (Studi Kasus Kecamatan Lasalimu Selatan). *Media Agribisnis*, 4(2), 68-79.

Maizi. R, Pusvita. E, Septianita. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Tani Jagung (*Zea Mays L*) Didesa Simpang Agung Kecamatan Simpang Kabupaten Oku Selatan. *Prodi Agribisnis. Baturaja. JASEP*, Vol. 8 No. 1, Mei 2022. P ISSN : 2443-1001 E ISSN: 2746-1874. <http://journal.unbara.ac.id/index.php/jsp/article/view/1370/846>.

Prahasta Arief. M.P. (2007). *Budidaya Usaha Pengolahan Agribisnis jagung*. Pustaka Grafika. Bandung.

Remedy, (2015) Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi produksi jagung (studi kasus di kecamatan Mraggen Kabupaten Demak). Skripsi Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang. Sawa.

Soekartawi, (2006). Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usahatani Jagung Hibrida di Kecamatan Labuan Kabupaten Donggala". *Agroland: Jurnal Ilmu-ilmu Pertanian*, 23(1), 26-39.