

ANALISIS STRUKTUR BIAYA DAN PEMASARAN USAHATANI JAGUNG MANIS (*Zea mays L. Saccharata*)

Etty Wahyuni¹, Noor Afriani¹

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Borneo Tarakan

E-Mail: etty30@borneo.ac.id

Diterima: 23 Juli 2022

Disetujui: 12 Agustus 2022

ABSTRACT

Sweet corn commodity has good prospects for development, but there are various problems in the sweet corn farming agribusiness system, namely the weak linkages between upstream to downstream subsystems such as distribution and supply of production factors, agricultural production processes, processing and marketing as well as risks to income. This study aims to analyze the cost structure, marketing channels and marketing efficiency of Sweet Corn (*Zea mays L. Saccharata*) in Tarakan City. Respondents obtained by purposive sampling method from sweet corn farmers in Tarakan City amounted to 112 people. Data analysis to answer existing problems includes analysis of cost structure, marketing channels, marketing margins, farmer's share and marketing efficiency. The results showed that variable costs gave the highest contribution to total production costs of 61.39% compared to fixed costs of 38.61%, with the highest percentage being labor costs. The marketing channel consists of 2 marketing channels, namely marketing channels that involve 1 marketing agency, namely market traders to consumers and marketing channels that involve 2 marketing institutions, namely collectors and market traders. Marketing channels 1 and 2 are in the efficient category based on the farmer's share value, namely 82% for channel 1 and 72% for channel 2.

Key words: the cost structure, marketing, sweet corn

ABSTRAK

Komoditas jagung manis memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan, namun terdapat berbagai permasalahan dalam sistem agribisnis usahatani jagung manis yaitu lemahnya keterkaitan antar subsistem hulu sampai ke hilir seperti distribusi dan penyediaan faktor produksi, proses produksi pertanian, pengolahan dan pemasaran serta risiko pada pendapatan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis struktur biaya, saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran Jagung Manis (*Zea mays L. Saccharata*) di Kota Tarakan. Responden diperoleh berdasarkan metode *purposive sampling* dari para petani jagung manis di Kota Tarakan berjumlah 112 orang. Analisis data untuk menjawab permasalahan yang ada meliputi analisis struktur biaya, saluran pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan biaya variabel memberi kontribusi tertinggi terhadap total biaya produksi sebesar 61,39% dibandingkan biaya tetap sebesar 38,61%, dengan persentase tertinggi adalah biaya tenaga kerja dan biaya pupuk. Adapun saluran pemasaran terdiri dari 2 saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran yang melibatkan 1 lembaga pemasaran yaitu pedagang pasar ke konsumen dan saluran pemasaran yang melibatkan 2 lembaga pemasaran yaitu pengepul dan pedagang pasar. Saluran pemasaran 1 dan 2 termasuk kategori efisien berdasarkan nilai *farmer's share* yaitu 82% untuk saluran 1 dan 72% untuk saluran ke 2.

Kata kunci: struktur biaya, pemasaran, jagung manis

PENDAHULUAN

Jagung manis (*Zea mays L. Saccharata*) yang sering disebut *sweet corn* adalah jenis tanaman sayuran dengan rasa lebih manis dibandingkan jagung jenis lainnya dengan kadar gula pada endosperm jagung manis sebesar 5-6% dan kadar pati 10-11%, sedangkan kadar gula pada jagung biasa hanya 2-3% atau setengah dari kadar gula jagung manis (Sirajuddin & Sri, 2010). Tanaman jagung manis memiliki umur lebih singkat

dibandingkan jagung biasa sehingga lebih menguntungkan untuk dibudidayakan, dimana umurnya berkisar antara 70-80 hari setelah tanam sedangkan jagung biasa 95-110 hari. Harga jualnya juga lebih tinggi dengan jumlah permintaan yang terus meningkat (Hutasoit et al., 2020). Oleh karena itu, pengembangan usahatani jagung manis akan ikut mendukung peran sektor pertanian dalam memenuhi kebutuhan pangan di Indonesia yang terus meningkat seiring meningkatnya jumlah penduduk.

Produksi dan produktivitas usahatani dipengaruhi oleh ketersediaan input pertanian, namun menurut (Rente, 2015) dipengaruhi juga oleh faktor-faktor lainnya seperti (1) akses terhadap sarana dan prasarana publik (jalan, sarana irigasi); (2) kelembagaan pasar yang meliputi kredit, tenaga kerja, pasar pupuk, dan pasar output; (3) penyebaran informasi pertanian; (4) struktur kepemilikan lahan dan sumber daya penting lainnya (traktor tangan dan sumur pompa); dan (5) karakteristik fisik seperti jenis iklim dan struktur sosial yang mendukungnya. Beberapa permasalahan dihadapi oleh petani berkaitan dengan lemahnya keterkaitan antar subsistem hulu sampai ke hilir, yaitu distribusi dan penyediaan faktor produksi, proses produksi pertanian, pengolahan dan pemasaran. Selain itu, usahatani jagung manis juga dihadapkan dengan permasalahan risiko pada produksi dan harga jual sebagaimana dikemukakan oleh Wahyuni et al. (2021) bahwa budidaya jagung manis dihadapkan pada risiko yang disebabkan oleh hama, penerapan pupuk dan perubahan cuaca sehingga menyebabkan menurunnya jumlah produksi, serta harga jagung yang fluktuatif sehingga menimbulkan risiko kerugian.

Adanya permasalahan dan risiko yang timbul dari suatu usahatani mengharuskan petani mengetahui item-item biaya yang dikorbankan dan besarnya sehingga dapat mengelola dan mengontrol penggunaan biaya tetap maupun biaya variabel secara benar agar memperoleh pendapatan yang maksimal (Faisal, 2015). Demikian pula informasi pemasaran yang meliputi harga dan saluran pemasaran yang efisien akan membantu petani memperoleh pendapatan yang lebih menguntungkan. Penelitian ini bertujuan untuk 1) Menganalisis struktur biaya usahatani Jagung Manis (*Zea mays L. Saccharata*), 2) Mengetahui saluran pemasaran dan margin pemasaran Jagung Manis (*Zea mays L. Saccharata*) dan 3) Menganalisis efisiensi pemasaran Jagung Manis (*Zea mays L. Saccharata*).

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Tarakan Provinsi Kalimantan Utara yang terletak pada posisi antara 3°14'30" -3°26'37" LU dan 117°30'50"-117°40'12" BT. Memiliki luas wilayah daratan 250,80 km dengan ketinggian rata-rata ± 18 meter di atas permukaan laut. Waktu penelitian pada bulan Juli 2021 sampai November 2021.

Metode Pengumpulan Data

Responden pada penelitian ini adalah petani yang membudidayakan jagung manis sebanyak 112 orang dengan teknik *quota sampling* yaitu teknik penentuan responden dari suatu populasi yang

memiliki ciri-ciri tertentu sampai jumlah kuota yang diinginkan (Sugiyono, 2016). Untuk saluran, margin dan efisiensi pemasaran yang akan dijadikan sampel adalah pedagang pasar dan tengkulak (pengepul) dengan teknik *snowball sampling* berdasarkan informasi dari petani.

Pengumpulan data dilakukan melalui metode observasi, wawancara, dokumentasi dan penelusuran dokumen. Observasi dilaksanakan untuk mendapatkan gambaran dan informasi awal tentang petani yang membudidayakan jagung manis. Adapun wawancara dilakukan untuk memperoleh data produksi, harga, biaya, cara pemasaran dan informasi lainnya yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Dokumentasi dan penelusuran dokumen dibutuhkan untuk melengkapi hasil penelitian.

Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

1. Analisis Struktur Biaya Usahatani

Analisis struktur biaya digunakan untuk menjawab tujuan pertama yaitu dengan menganalisis komponen-komponen biaya yang dikeluarkan serta persentase tiap-tiap komponen biaya terhadap biaya total usahatani jagung manis. Komponen biaya yang dianalisis terdiri dari biaya tetap, biaya variabel dan biaya total sebagaimana rumus berikut:

$$\text{Persentase Biaya} = (\text{biaya tetap atau biaya variabel} / \text{biaya total usahatani}) \times 100\%$$

2. Analisis Saluran dan Margin Pemasaran

Saluran pemasaran dilakukan dengan menganalisis sistem saluran pemasaran yang ada dalam usahatani jagung manis. Adapun analisis margin pemasaran dengan menganalisis perbedaan harga penjualan dengan harga pembelian pada setiap lembaga pemasaran dari saluran pemasaran yang ada, sebagaimana rumus berikut:

$$MP = H_{ji} - H_{bi}$$

Dimana:

MP_i : margin pemasaran ke-i (Rp/kg)

H_{Ji} : harga jual lembaga pemasaran ke-i (Rp/kg)

H_{Bi} : harga beli lembaga pemasaran ke-i (Rp/kg)

3. Analisis Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran dianalisis dengan beberapa analisis berikut:

- Analisis *farmer's share* untuk mendapatkan nilai persentase bagian harga yang diterima petani jagung manis terhadap harga ditingkat konsumen, dengan rumus:

$$S_m = \frac{pf}{pr} \times 100\%$$

Dimana:

S_m = Share margin dihitung dalam persen (%)

pf = Harga ditingkat produsen (Rp/kg)

pr = Harga ditingkat konsumen (Rp/kg)
 - Analisis Efisiensi untuk mengukur persentase margin pemasaran dengan rumus:

$$Ep = \frac{pr - pf}{pr} \times 100\%$$

Dimana:

Ep = Efisiensi pemasaran (persentase yang diterima petani)

pf = Harga ditingkat produsen (Rp/kg)

pr = Harga ditingkat konsumen (Rp/kg)

Dengan kaidah keputusan:

a) 0 - 33% = Efisien

b) 34 - 67% = Kurang Efisien

c) 68 - 100% = Tidak Efisien

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Wilayah

Kota Tarakan Provinsi Kalimantan Utara adalah wilayah dengan ketinggian rata-rata ± 18 meter diatas permukaan laut, terletak pada posisi antara 3°14'30"-3°26'37" Lintang Utara dan 117°30'50"-117°40'12" bujur Timur. Luas wilayah Kota Tarakan adalah 657,33 km² dengan daratan seluas 250,80 km² dan lautan seluas 406,53 km². Kota Tarakan terdiri dari 4 Kecamatan yaitu Kecamatan Tarakan Timur dengan luas 58,01 km², Kecamatan Tarakan Tengah dengan luas 55,54 km², Kecamatan Tarakan Barat dengan luas 27,89 km², dan Kecamatan Tarakan Utara dengan luas 109,36 km². Kota Tarakan memiliki rata-rata suhu sebesar 24,1°C, dengan suhu minimum absolut terendah yaitu 23,0°C dan kelembaban relatif harian terendah sebesar 60%. Badan Pusat Statistik Kota Tarakan (2020) mencatat bahwa Kota Tarakan memiliki jumlah penduduk sebanyak 280.215 jiwa yang terdiri atas 146.502 penduduk laki-laki dan 133.713 penduduk perempuan.

Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah petani yang membudidayakan tanaman jagung di Kota Tarakan sebanyak 112 orang dengan karakteristik usia didominasi pada rentang 44-49 tahun sebanyak 33 orang (29,4%), sebagaimana Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Responden berdasarkan Umur

| Usia | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|-------|----------------|----------------|
| 26-31 | 9 | 8,04 |
| 32-37 | 14 | 12,50 |
| 38-43 | 28 | 25,00 |
| 44-49 | 33 | 29,47 |
| 50-55 | 18 | 16,07 |
| 56-61 | 5 | 4,46 |
| 62-70 | 5 | 4,46 |

| Usia | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|---------------|----------------|----------------|
| Jumlah | 112 | 100,00 |

Sumber: Data Primer, 2021

Untuk karakteristik responden berdasarkan pendidikan, petani secara umum menamatkan pendidikan Sekolah Dasar (SD) sebanyak 43 orang (38,40%), yang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

| Pendidikan | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|---------------|----------------|----------------|
| Tidak | 24 | 21,43 |
| Tamat SD | | |
| SD | 43 | 38,40 |
| SMP | 19 | 16,97 |
| SMA | 24 | 21,42 |
| Strata 1 (S1) | 2 | 1,78 |

| | | |
|---------------|------------|---------------|
| Jumlah | 112 | 100,00 |
|---------------|------------|---------------|

Sumber: Data Primer, 2021

Petani jagung di Kota Tarakan telah cukup lama menekuni budidaya jagung, hal ini dapat dijelaskan dari lama berusahatani jagung yaitu pada rentang 4-30 tahun dan didominasi pada rentang 8-11 tahun sebanyak 37 orang (33,04%), sebagaimana Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Responden berdasarkan Lama Berusahatani

| Lama Berusahatani | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|-------------------|----------------|----------------|
| 4-7 | 15 | 13,39 |
| 8-11 | 37 | 33,04 |
| 12-15 | 32 | 28,57 |
| 16-19 | 15 | 13,40 |
| 20-23 | 11 | 9,82 |
| 24-27 | 1 | 0,89 |
| 28-30 | 1 | 0,89 |
| Jumlah | 112 | 100,00 |

Sumber: Data Primer, 2021

Sistem Agribisnis Usahatani Jagung Manis

Sistem agribisnis usahatani jagung manis di Kota Tarakan meliputi subsistem hulu, subsistem on farm, subsistem hilir dan subsistem penunjang, sebagaimana uraian berikut:

1. Subsistem Hulu (*Upstream*)

Usahatani jagung manis menggunakan sarana produksi lahan, benih, pupuk kandang, kimia obat-obatan atau pestisida, peralatan usahatani dan tenaga kerja. Penggunaan sarana produksi berbeda antar petani tergantung modal yang dimiliki dan diperoleh dari toko penyedia terdekat.

2. Subsistem Usahatani (*On farm*)

Subsistem usahatani meliputi kegiatan persiapan dan pengolahan lahan, penanaman, pemupukan, pemeliharaan dan pemanenan.

a) Persiapan dan pengolahan lahan

Persiapan lahan dimulai dengan membersihkan lahan dari gulma pengganggu seperti rumput liar atau sisa tanaman dari periode masa tanam sebelumnya. Petani menyemprotkan pestisida dan dibiarkan selama 7-10 hari sampai gulma benar-benar mati, kemudian dibersihkan secara manual menggunakan cangkul, parang dan sabit. Setelah lahan bersih, petani mulai menggemburkan lahan dan membuat bedengan dengan ukuran 1 m x 50 cm dan jarak antar bedeng 30 cm. Bedeng yang telah siap, diberikan pupuk kandang dan dibiarkan selama \pm 3 hari sebelum penanaman. Seluruh kegiatan persiapan dan pengolahan lahan dikerjakan oleh tenaga kerja keluarga.

b) Penanaman

Penanaman dilakukan pada bedeng yang telah disiapkan dengan membuat lubang-lubang tanam menggunakan tugal, jarak antar lubang tanam \pm 75 cm x 50 cm. Petani menanam benih jagung 2-3 butir untuk mengantisipasi jika ada benih yang tidak tumbuh. Selanjutnya lubang tanam ditutup kembali dengan tanah.

c) Pemupukan

Pemupukan lanjutan dilakukan petani sebanyak 3 kali selama periode tanam dengan menggunakan pupuk urea, phonska dan SP-36. Pemupukan pertama pada saat benih jagung telah tumbuh yaitu pada umur 10-12 hari setelah tanam untuk menambah kandungan nutrisi dalam tanah. Pemupukan kedua dilakukan pada saat umur jagung 25 hari dan pemupukan ketiga pada saat tongkol jagung telah muncul karena dibutuhkan unsur hara yang banyak agar tongkol jagung manis memiliki biji yang besar dan padat. Jumlah pupuk yang digunakan petani tergantung kepada modal yang dimiliki.

d) Pemeliharaan

Pemeliharaan yang dilakukan petani meliputi pengairan, penyulaman dan penyiangan serta pengendalian hama dan penyakit. Pengairan adalah kegiatan petani guna memastikan benih jagung mendapatkan air yang cukup terutama saat hujan tidak turun agar dapat segera tumbuh. Namun untuk selanjutnya tanaman jagung tidak membutuhkan terlalu banyak air untuk pertumbuhannya. Apabila terdapat benih yang tidak tumbuh 4 hari setelah tanam, maka petani menggantinya dengan benih yang baru. Penyiangan dilakukan 1-2 kali seminggu untuk membuang rumput-rumput liar yang tumbuh disekitar jagung dengan menggunakan parang atau sabit, apabila sangat mengganggu maka petani menyemprotkan pestisida. Hama yang sering muncul adalah ulat dan belalang, yang memakan tanaman mulai dari daun sampai batang sehingga pertumbuhan jagung terganggu.

Petani menyemprotkan pestisida untuk mengatasi gangguan hama. Adapun untuk penyakit jagung masih jarang ditemukan namun apabila terdapat tanaman yang terkena penyakit, biasanya petani akan langsung memusnahkan tanaman tersebut agar tidak menular pada tanaman lainnya. Pengendalian hama dan penyakit dengan menyemprotkan pestisida hanya dilakukan apabila terdapat hama dan penyakit, jika tidak petani hanya melakukan pemantauan secara rutin terhadap tanamannya.

e) Panen

Jagung manis dipanen pada umur 70-80 hari setelah tanam. Pemanenan jagung tidak boleh dilakukan lebih dari 80 hari karena dapat menyebabkan jagung mengering dan rasa manisnya berkurang. Panen dilakukan dengan cara dipetik dari pangkal buahnya kemudian dimasukkan kedalam wadah atau karung. Jagung manis hasil panen kemudian dipisahkan antara yang baik dan kurang baik. Jagung dengan kualitas yang baik akan dijual langsung ke pasar atau melalui pengepul sementara yang kurang baik dapat dikonsumsi sendiri, dibagikan kepada warga sekitar atau dijadikan pakan hewan peliharaan.

3. Subsistem Hilir (Pemasaran)

Pemasaran jagung manis dilakukan melalui dua cara yaitu dibawa oleh petani sendiri ke pasar dan diambil oleh pengepul atau tengkulak. Petani yang memiliki kendaraan biasanya menjual sendiri ke pasar sementara petani yang tidak memiliki kendaraan atau yang memiliki perjanjian dengan pengepul atau tengkulak akan menjual lewat pengepul atau tengkulak.

4. Subsistem Penunjang

Lembaga penunjang yang terlibat dalam usahatani jagung manis adalah kelompok tani dan penyuluh. Kelompok tani cukup berperan sebagai wadah untuk bertukar informasi dan pengalaman antar petani terutama untuk mengatasi permasalahan seperti pemenuhan kebutuhan saprodi, kendala dalam budidaya dan pemasaran. Adapun penyuluh berperan dalam memberikan pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan petani dalam berusahatani.

Struktur Biaya Usahatani

Biaya usahatani jagung terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari penyusutan alat dan tenaga kerja sedangkan biaya lainnya tidak dikeluarkan oleh petani seperti sewa lahan. Untuk biaya variabel terdiri dari biaya benih, pupuk kandang, pupuk kimia, dan pestisida. Pada Tabel 4 disajikan struktur biaya pada usahatani jagung manis sebagai berikut:

Tabel 4. Struktur Biaya Tetap dan Biaya Variabel atas Total Biaya Produksi

| Komponen Biaya | Rata-rata Biaya Per 0,14 Ha (Rp) | Rata-rata Biaya Per 1 Ha (Rp) | Persentase terhadap Biaya Total (%) |
|-----------------------------|----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Biaya tetap | | | |
| Penyusutan Alat | 65.790,33 | 469.930,91 | 6,95 |
| Tenaga Kerja | 300.000,00 | 2.142.857,14 | 31,66 |
| Total Biaya Tetap | 365.790,33 | 2.612.788,06 | 38,61 |
| 2. Biaya Variabel | | | |
| Benih | 113.517,86 | 810.841,84 | 11,98 |
| Pupuk | 134.857,14 | 963.265,31 | 14,23 |
| Kandang Pupuk Kimia | 215.178,57 | 1.536.989,80 | 22,71 |
| Pestisida | 118.102,68 | 843.590,56 | 12,47 |
| Total Biaya Variabel | 581.656,25 | 4.154.687,50 | 61,39 |
| Total Biaya Produksi | 947.446,58 | 6.767.475,56 | 100,00 |

Sumber: Analisis Data Primer (2021)

Biaya variabel memberi kontribusi tertinggi terhadap total biaya produksi sebesar 61,39% dibandingkan biaya tetap sebesar 38,61%. Struktur biaya variabel menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja memiliki persentase tertinggi yaitu sebesar 31,66%, biaya ini dikeluarkan oleh petani untuk tenaga kerja luar keluarga yang membantu dalam kegiatan pengolahan lahan, penanaman dan pemanenan dengan besar upah Rp 100.000 setiap kegiatan per hari.

Persentase tertinggi untuk biaya variabel adalah biaya pupuk kimia sebesar 22,71% yang terdiri dari pupuk urea dan pupuk NPK Phonska. Rata-rata pemakaian untuk pupuk urea adalah 50 kg dan pupuk NPK Phonska 40 kg selama satu musim tanam. Adapun pupuk kandang dalam pemakaiannya petani menggunakan rata-rata sebanyak 4 karung atau 140 kg dengan persentase penggunaan biaya sebesar 14,23%. Pupuk kimia dan pupuk kandang dibutuhkan petani untuk mempertahankan zat hara dalam tanah dan membantu pertumbuhan jagung manis.

Pestisida merupakan input produksi yang juga digunakan oleh petani dengan besar persentase 12,47% dari total biaya produksi. Jenis pestisida yang digunakan petani adalah prapaton, dupon, dan dangke yang diaplikasi pada saat 55 hari setelah pemanenan, namun terdapat juga petani yang tidak menggunakan pestisida jika tidak ditemukan hama pada tanaman.

Petani menggunakan benih kemasan yang dibeli dari toko pertanian karena dapat menghasilkan produksi yang lebih baik. Biaya yang dikeluarkan oleh petani mencapai 11,98% dari total biaya produksi. Untuk setiap luasan 25 m² petani menggunakan benih sebanyak 1 bungkus dengan berat 250 gr.

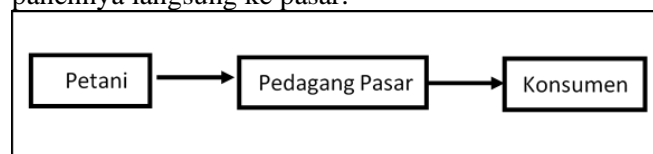
Persentase biaya paling kecil adalah untuk penyusutan alat yaitu sebesar 6,94%, hal ini karena peralatan yang digunakan petani secara umum masih merupakan peralatan manual seperti cangkul, parang, sprayer,ugal dan gerobak.

Saluran dan Margin Pemasaran

Saluran pemasaran memiliki andil besar dalam menyampaikan barang ke konsumen, bernegosiasi atas barang milik produsen dengan konsumen dan menjamin barang siap untuk dikonsumsi oleh konsumen (Soekartawi, 2002). Saluran pemasaran jagung manis di Kota Tarakan terdiri dari dua macam saluran pemasaran sebagaimana uraian berikut:

a. Saluran Pemasaran 1

Saluran pemasaran 1 untuk jagung manis adalah saluran pemasaran yang melibatkan 1 lembaga pemasaran yaitu pedagang pasar untuk menjual hasil petani ke konsumen. Petani menjual langsung hasil panennya ke pedagang pasar karena harga jualnya relatif lebih tinggi dibandingkan melalui pengepul. Saluran pemasaran ini banyak dilakukan oleh petani yang memiliki kendaraan untuk membawa hasil panennya langsung ke pasar.

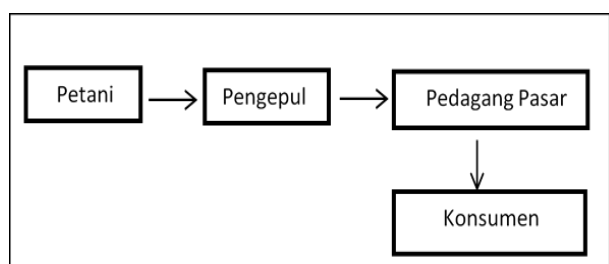


Gambar 1. Saluran Pemasaran 1

Harga yang diberikan oleh petani kepada pedagang pasar adalah Rp. 350.000,- per karung. Rata-rata satu karung berisikan 128 tongkol jagung manis dan dijual oleh pedagang pasar Rp. 10.000/ 3 tongkol jagung sehingga penerimaan yang diperoleh pedagang pasar rata-rata Rp. 426.700,-.

b. Saluran Pemasaran 2

Saluran pemasaran 2 adalah saluran pemasaran yang melibatkan 2 lembaga pemasaran yaitu pengepul dan pedagang pasar. Saluran ini banyak dilakukan oleh petani yang tidak memiliki kendaraan untuk mengangkut hasil panennya ke pasar. Apabila petani menyewa kendaraan maka akan menambah biaya yang harus dikeluarkan. Selain itu, saluran pemasaran ini juga dilakukan oleh petani yang mendapatkan modal usahatani dari pengepul dengan perjanjian hasil panennya akan dijual kepada pengepul.



Gambar 2. Saluran Pemasaran 2

Harga jagung manis dari petani kepada pengepul rata-rata Rp. 300.000 per karung, kemudian pengepul menjual kepada pedagang pasar seharga Rp. 370.000,- per karung. Pedagang pasar menjual jagung manis seharga Rp. 10.000/ 3 tongkol jagung dengan jumlah jagung manis rata-rata 128 tongkol per karung, sehingga penerimaan yang diterima pedagang pasar rata-rata Rp. 426.700,-.

Saluran pemasaran yang terbentuk akan mempengaruhi margin pemasaran, semakin panjang saluran pemasaran akan semakin besar nilai margin yang dihasilkan namun ini dapat berarti semakin kecil bagian yang diterima oleh petani. Kai et al., (2016) menyatakan istilah margin pemasaran digunakan untuk menyatakan selisih antara harga jual yang dibayarkan kepada penjual pertama dengan harga yang bayar oleh pembeli akhir.

Tabel 5. Margin Pemasaran

| No | Uraian | Saluran 1 | Saluran 2 |
|----|-------------------------|--------------------|--------------------|
| | | Jumlah (Rp/Karung) | Jumlah (Rp/Karung) |
| 1 | Petani | | |
| | Harga Jual | 350.000,00 | 300.000,00 |
| 2 | Pedagang Pengepul | | |
| | Harga Beli | | 300.000,00 |
| | Harga Jual | | 370.000,00 |
| | Marjin Pemasaran | | 70.000,00 |
| 3 | Pedagang Pasar | | |
| | Harga Beli | 350.000,00 | 370.000,00 |
| | Harga Jual | 426.700,00 | 426.700,00 |
| | Marjin Pemasaran | 76.700,00 | 56.700,00 |
| | Total Marjin | 76.700,00 | 126.700,00 |

Sumber: Analisis Data Primer (2021)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa margin pemasaran yang dihasilkan dari saluran pemasaran 1 sebesar Rp. 76.700,00 dan saluran pemasaran 2 sebesar Rp. 126.700,00. Besarnya margin pemasaran menunjukkan bagian yang diterima oleh petani, semakin besar margin pemasaran akan menyebabkan bagian yang diterima petani semakin kecil sebaliknya semakin kecil margin pemasaran maka semakin besar bagian yang diterima petani (Istiyanti, 2010).

Efisiensi Pemasaran

Pemasaran sebagai cara untuk menyampaikan hasil pertanian kepada konsumen diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi setiap pihak yang terlibat mulai dari petani selaku produsen, pedagang dan konsumen. Pemasaran dapat dikatakan efisien apabila menghasilkan nilai persentase margin pemasaran yang rendah dan persentase bagian yang diterima petani (farmer's share) yang tinggi.

Panjang pendek saluran akan mempengaruhi margin pemasaran yang dihasilkan karena banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat akan menyebabkan semakin besarnya nilai margin yang dihasilkan. (Hanafie, 2010) menyatakan bahwa tinggi rendahnya margin pemasaran dipakai untuk mengukur efisiensi pemasaran, semakin besar margin pemasaran maka semakin tidak efisien sistem pemasaran tersebut.

Tabel 6. Efisiensi Saluran Pemasaran

| Saluran Pemasaran | Margin | Farmer's Share (%) | Efisiensi |
|-------------------|------------|--------------------|-----------|
| 1 | 76.700,00 | 82 | efisien |
| 2 | 126.700,00 | 72 | efisien |

Sumber: Analisis Data Primer (2021)

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa saluran pemasaran jagung yang ada termasuk efisien karena bagian harga yang diterima oleh petani lebih dari 50% sebagaimana disampaikan oleh (Sudiyono, 2004) bahwa apabila bagian harga yang diterima petani < 50% maka pemasaran dikatakan belum efisien dan sebaliknya apabila bagian harga yang diterima petani > 50% maka pemasaran dikatakan efisien.

KESIMPULAN

Struktur biaya pada usahatani jagung manis (*Zea mays L. Saccharata*) menunjukkan komponen biaya tertinggi adalah biaya tenaga kerja dan biaya pupuk. Saluran pemasaran terdiri dari saluran pemasaran yang melibatkan satu lembaga yaitu pedagang pasar dan saluran pemasaran yang melibatkan dua lembaga yaitu pengepul dan pedagang pasar. Kedua saluran pemasaran termasuk kategori efisien berdasarkan nilai farmer's share yaitu 82% untuk saluran 1 dan 72% untuk saluran ke 2.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih diucapkan untuk Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Borneo Tarakan yang telah membiayai

kegiatan penelitian ini melalui Dana Penelitian Berbasis Visi Universitas Borneo Tarakan.

corn production using z-score and value at risk methods. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 748(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/748/1/012014>

DAFTAR PUSTAKA

- Faisal, A. (2015). *Kajian Struktur Biaya dan Profitabilitas Pada Penerapan PTT Padi dan Jagung Di Provinsi Sulawesi Selatan*. 661–668.
- Hanafie, R. (2010). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. CV Andi Offset.
- Hutasoit, R. I., Setyowati, N., & Chozin, M. (2020). Pertumbuhan Dan Hasil Delapan Genotipe Jagung Manis Yang Dibudidayakan Secara Organik Di Lahan Rawa Lebak. *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian Indonesia*, 22(1), 45–51. <https://doi.org/10.31186/jipi.22.1.45-51>
- Istiyanti, E. (2010). Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keriting Di Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman. *Jurnal Pertanian MAPETA, XII(2)*, 72–144.
- Kai, Y., Baruwadi, M., Tolinggi, W. K., Agribisnis, J., Pertanian, F., Gorontalo, U. N., Pertanian, F., & Gorontalo, U. N. (2016). Analisis Distribusi Dan Margin Pemasaran Usahatani Kacang Tanah Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 1(1), 71–78.
- Rente, A. (2015). Faktor-Faktor Produksi Sistem Penguasaan Lahan Di Daerah Sentra Usahatani Padi. *Agribis*, 4(2), 109–123.
- Sirajuddin, M., & Sri, A. L. (2010). Respon Pertumbuhan Dan Hasil Jagung Manis (*Zea mays saccharata*) Pada Berbagai Waktu Pemberian Pupuk Nitrogen dan Ketebalan Mulsa Jerami. *J. Agroland 17 (3)*: 184 - 191, 17(3), 1–8.
- Soekartawi. (2002). *Analisis Usahatani*. UI Press, Jakarta.
- Sudiyono, A. (2004). *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Wahyuni, E., Kasmianti, Sutrisno, A., & Rahajeng, G. Y. (2021). Risk analysis model of sweet