

**ANALISIS PEMASARAN KOMODITAS JAGUNG (Studi Kasus
Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu
Kabupaten Bantaeng)**

**SAHARUDDIN S
105960185715**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

**ANALISIS PEMASARAN KOMODITAS JAGUNG (Studi Kasus
Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu
Kabupaten Bantaeng)**

**SAHARUDDIN S
105960185715**



SKRIPSI

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Serjana Pertanian
Strata Satu (S-1)**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng)

Nama : Saharuddin S

Stambuk : 105960185715

Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

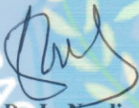
Program Studi : Agribisnis


Fakultas : Pertanian

Disetujui

Pembimbing I

pembimbing II

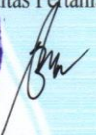

Dr. Ir. Nurdin, M.M.
NIDN. 0908046801

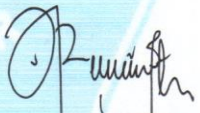

Ardi Rumallang, S.P., M.M.
NIDN. 0910088702

Diketahui

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Prodi Agribisnis


Dr. H. Buchanuddin, S.Pi., M.P.
NBM. 853 947


Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.
NBM. 873 162

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul : Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng)

Nama : Saharuddin S

Stambuk : 105960185715

Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

SUSUNAN PENGUJI

Nama

Tanda Tangan

1. Dr. Ir. Nurdin, M.M.
Ketua Sidang

(.....)

2. Ardi Rumallang, S.P., M.M.
Sekretaris

(.....)

3. Dr. Ir. Hj. Rosanna, M.P.
Anggota

(.....)

4. Nadir, S.P., M.Si.
Anggota

(.....)

Tanggal Lulus :

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng)** adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka dibagian akhir skripsi ini.



ABSTRAK

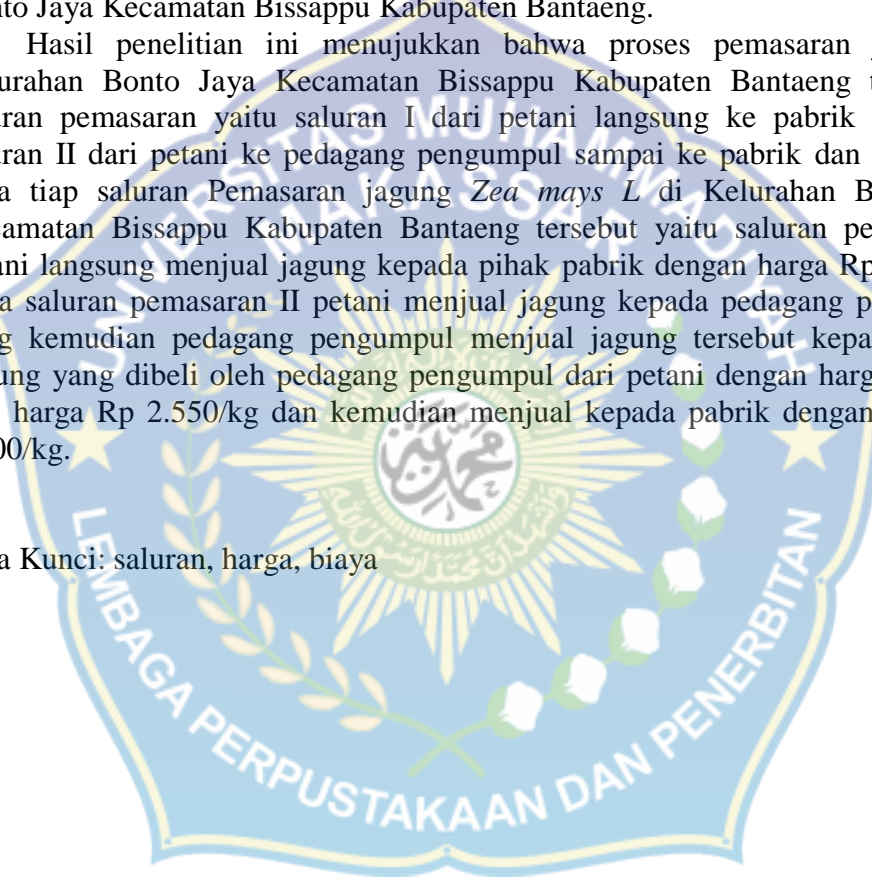
SAHARUDDIN S. 105960185715 Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng) Dibimbing oleh NURDIN dan ARDI RUMALLANG. .

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses pemasaran dan pemasaran jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

Penentuan informan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik *purposive* atau penentuan informan secara sengaja Teknik penentuan informan untuk lembaga pemasaran menggunakan *snowball sampling* atau bola salju. informan penelitian ini yaitu pedagang pengumpul sebanyak 1 orang di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proses pemasaran jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng terdapat 2 saluran pemasaran yaitu saluran I dari petani langsung ke pabrik sedangkan saluran II dari petani ke pedagang pengumpul sampai ke pabrik dan pemasaran pada tiap saluran Pemasaran jagung *Zea mays L* di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng tersebut yaitu saluran pemasaran I petani langsung menjual jagung kepada pihak pabrik dengan harga Rp 3.200/kg. Pada saluran pemasaran II petani menjual jagung kepada pedagang pengumpul, yang kemudian pedagang pengumpul menjual jagung tersebut kepada pabrik. Jagung yang dibeli oleh pedagang pengumpul dari petani dengan harga rata-rata dari harga Rp 2.550/kg dan kemudian menjual kepada pabrik dengan harga Rp 3.200/kg.

Kata Kunci: saluran, harga, biaya



KATA PENGANTAR

Puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, hidayah-Nya dan karunia-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis dengan penuh ketenangan hati dan keteguhan fikiran untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi penulis menghadapi banyak kendala, akan tetapi kendala itu mampu diselesaikan dengan baik berkat arahan dan bimbingan yang senantiasa membimbing kami dan motivasinya selama penyusunan skripsi ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Ir. Nurdin, M.M. selaku pembimbing I dan bapak Ardi Rumallang, S.P., M.Si. selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi dapat terselesaikan.

Semoga bantuan dan budi baik yang telah diberikan kepada penulis mendapat imbalan amal saleh yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan sehingga kritikan sangat diharapkan untuk penyempurnaan skripsi ini.

Makassar, 27 juni 2019

Saharuddin S

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	3
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Analisis.....	5
2.2 Pemasaran.....	6
2.3 Bauran Pemasaran.....	7
2.4 Manajemen Pemasaran.....	9
2.5 Jagung.....	10
2.6 Kerangka Pemikiran.....	15
III. METODE PENELITIAN.....	17
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	17

3.2 Teknik Penentuan Informan	17
3.3 Jenis dan Sumber Data	18
3.4 Teknik Pengumpulan Data	18
3.5 Teknik Analisis Data	19
3.6 Defenisi Operasional.....	19
IV. GAMBARAN UMUM	20
1.1 Batas Wilayah dan Batas Topografi	20
1.2 Iklim dan Curan Hujan	20
1.3 Kondisi Demografis.....	21
1.4 Keadaan Penduduk	21
1.5 Tingkat Pendidikan.....	23
1.6 Mata Pencaharian.....	25
V HASIL DAN PEMBAHASAN.....	27
5.1 Karakteristik Responden.....	27
5.2 Proses Pemasaran Jagung	35
5.3. Pemasaran Jagung.....	36
5.3.1 Harga Pemasaran Jagung.....	36
5.3.2 Biaya Pemasaran.....	38
5.4. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	40
5.4.1. Pengertian Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	40
5.4.2. Produk.....	40
5.4.3. Harga	41
5.4.4. Distribusi	41

5.4.5. Promosi.....	41
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	42
a. Kesimpulan	42
b. Saran.....	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN.....	46
DOKUMENTASI	51



DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Mutasi Perkembangan Penduduk Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2018.....	21
2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	22
3. Keadaan Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	23
4. Distribusi Sarana Pendidikan di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2018.....	24
5. Jenis Mata Pencarian Penduduk di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	25
6. Klasifikasi Responden Menurut Kelompok Umur di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	27
7. Tingkat Pendidikan Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	29
8. Pengalaman Berusahatani Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	30
9. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	31
10. Luas Lahan Usahatani Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	32
11. Identitas Responden Pedagang Pengumpul Jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	33

12. Analisis Usahatani Jagung Permusim dan Perhektar (Ha) Petani Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	34
13. Harga Pemasaran Jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	37
14. Biaya Pemasaran Jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	38



DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Kerangka Pikir Penelitian Analisis Pemasaran Jagung.....	16
2. Saluran Pemasaran I.....	35
3. Saluran Pemasaran II.....	36



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Panduan Wawancara Penelitian Petani	47
2. Panduan Wawancara Peneliti Pedagang Pengumpul	48
3. Identitas Petani Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	49
4. Identitas Responden Pedagang Pengumpul di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	49
5. Analisis Usahatani Jagung dalam Perhektar (Ha) di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.....	50
6. Foto Dokumentasi.....	51



1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tanaman jagung (*Zea mays* L.) merupakan salah satu tanaman pangan biji-bijian yang berasal dari Amerika. Jagung tersebar ke Asia dan Afrika melalui kegiatan bisnis orang-orang Eropa ke Amerika. .

Di Indonesia, daerah-daerah penghasil utama tanaman jagung adalah Jawa Tengah, Jawa Barat, Jawa Timur, Madura, Yogyakarta, Nusa Tenggara Timur, Sulawesi Utara, Sulawesi Selatan, dan Maluku (Anonim, 2010).

Tanaman jagung merupakan salah satu jenis tanaman yang termasuk ke dalam famili *Graminae*, termasuk dalam tumbuhan yang menghasilkan biji (*Spermatophyta*), sedangkan bijinya tertutup oleh bakal buah sehingga termasuk dalam golongan tumbuhan berbiji tertutup (*Angiospermae*), dimasukkan ke dalam kelas *Monocotyledoneae*, *ordo Graminaceae* dan digolongkan ke dalam *genus Zea* dengan nama ilmiah *Zea mays* (Rukmana,2006)

Jagung merupakan komoditas pertanian yang cukup potensi dikembangkan karena berbagai faktor, yaitu selain sebagai bahan pangan sumber karbohidrat kedua setelah beras, juga dimanfaatkan sebagai bahan baku bagi industri pakan ternak. Anonim (2006) mengemukakan bahwa banyaknya kegunaan jagung berakibat pula pada meningkatnya kebutuhan jagung setiap tahun. Sola dalam Anonim (2009) mengemukakan bahwa indonesia berhasil menjadi negara swasembada jagung tahun 2008 dengan jumlah produksi 16,3 juta ton.

Sulawesi selatan merupakan wilayah penghasil jagung terbesar selain Jawa Timur, Jawa Tengah, Lampung dan Nusa Tenggara Timur. Potensi pertanian jagung di Sulawesi Selatan mencapai seluas 446.500 Ha. Salah satu kabupaten di wilayah ini yang ditetapkan sebagai sentra pengembangan jagung adalah Kabupaten Bantaeng

Jagung merupakan salah satu tanaman sumber penghasilan pokok petani di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng. Potensi tanaman jagung perlu dirumuskan bahwa peningkatan pendapatan petani harus dilaksanakan melalui strategi ke arah yang lebih maju, mandiri, dan sejahtera. Peningkatan potensi tanaman jagung kedepan diharapkan memberi kontribusi yang lebih besar dan memperluas lapangan kerja, serta mampu memanfaatkan peluang ekonomi yang ada. Petani jagung tersebut memberi kontribusi yang sangat besar terhadap pemasaran petani jagung di Kelurahan Bonto Jaya dan mengetahui kelayakan usahatani jagung yang selama ini dilakukan oleh petani.

Jagung merupakan salah satu tanaman pangan dan komoditas unggulan di Kelurahan Bonto Jaya. Jagung menjadi unggulan karena peranannya yang semakin strategis baik untuk pemenuhan kebutuhan pangan maupun sebagai komoditas agribisnis. Untuk meningkatkan produksi jagung, pemerintah telah merencanakan program percepatan peningkatan produksi jagung hibrida. Program tersebut menekankan pada perluasan areal tanam karena daerah-daerah penhasil jagung masih terdapat potensi lahan cukup luas untuk pengembangan usahatani jagung.

Berkaitan dengan rencana pengembangan jagung, maka diperlukan analisis pemasaran untuk memasok jagung tersebut, agar produksi yang dihasilkan

dapat dipasarkan dengan baik. oleh karena itu penulis ini ingin mengkaji lebih mendalam mengenai **Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng)**

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah berdasarkan latar belakang di atas yaitu Bagaimana jalur pemasaran jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang diuraikan diatas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai yaitu untuk mengetahui jalur pemasaran jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini diharapkan sebagai:

1. Sebagai bahan masukan kepada pihak akademis untuk pengembangan usaha jagung terhadap peningkatan pemasaran petani.
2. Sebagai bahan masukan dalam melakukan analisis pemasaran petani jagung agar kedepannya menjadi lebih baik kepada para petani Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Analisis

pengertian analisis adalah kegiatan berfikir untuk menguraikan suatu keseluruhan menjadi komponen sehingga dapat mengenal tanda-tanda komponen, hubungannya satu sama lain serta fungsi masing-masing dalam keseluruhan yang terpadu (Komaruddin 2001).

Menurut Spradley (Sugiyono, 2015) Mengatakan bahawa analisis adalah sebuah kegiatan untuk mencari suatu pola selain itu analisis merupakan cara berfikir yang berkaitan dengan pengujian secara sistematis terhadap sesuatu untuk menentukan bagian, hubungan antar bagian dan hubungannya dengan keseluruhan. Analisis adalah suatu usaha untuk mengurai suatu masalah atau fokus kajian menjadi bagian-bagian (*decomposition*) sehingga susunan /tatanan bentuk sesuatu yang diurai itu tampak dengan jelas dan karena bisa secara lebih terang di tangkap maknanya atau lebih jernih dimengerti duduk perkaranya (Satori dan Komariyah, 2014).

Salim (2002) menjabarkan pengertian analisis sebagai berikut :

- Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (perbuatan, karangan dan sebagainya) untuk mendapatkan fakta yang tepat (asal usul, sebab, penyebab sebenarnya, dan sebagainya).
- Analisis adalah penguraian pokok persoalan atas bagian-bagian, penelaahan bagian-bagian tersebut dan hubungan antar bagian untuk

mendapatkan pengertian yang tepat dengan pemahaman secara keseluruhan.

- Analisis adalah penjabaran (pembentangan) sesuatu hal, dan sebagainya setelah diketahui secara seksama.
- Analisis adalah proses pemecahan masalah yang dimulai dengan hipotesis (dugaan, dan sebagainya) sampai terbukti kebenarannya melalui beberapa kepastian (pengamatan, percobaan, dan sebagainya).
- Analisis adalah proses pemecahan masalah (melalui akal) ke dalam bagian-bagiannya berdasarkan metode yang konsisten untuk mencapai pengertian tentang prinsip-prinsip dasarnya

Menurut Komaruddin (2001), analisa atau analisis adalah suatu kegiatan atau proses berfikir untuk membagi dan menguraikan sesuatu secara keseluruhan menjadi bagian dari komponen yang berbeda sehingga tanda-tanda dan ciri dari setiap komponen bisa dikenal, dan dihubungkan satu sama lainnya. Masing-masing komponen memiliki fungsi yang berbeda dan jika disatukan menjadi satu keseluruhan yang saling terpadu.

2.2 Pemasaran

Pemasaran merupakan aktivitas yang sangat penting bagi perusahaan untuk mencapai tujuannya. Sekarang sudah banyak pesaing yang memiliki produk yang sejenis, perusahaan harus bisa menentukan strategi yang tepat agar perusahaan bisa terus berkembang seiring dengan perkembangan zaman. Perusahaan harus melakukan inovasi produk agar produk yang dijual sesuai

dengan kebutuhan para konsumen dan dapat memuaskan mereka. Menurut Kotler dan Keller (2011) dalam “Mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial”.

Menurut Daryanto (2011) mengemukakan pengertian pemasaran sebagai berikut: “Suatu proses social dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain”.

Menurut Kotler (2005), pemasaran adalah proses sosial yang dengan proses itu individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain. Memilih dan melaksanakan kegiatan pemasaran yang dapat membantu dalam pencapaian tujuan perusahaan serta beradaptasi dengan lingkungan adalah merupakan tujuan seorang manajer pemasaran.

Menurut Kotler (2005) Pengertian pemasaran ialah suatu proses sosial dan manajerial di mana masing-masing individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan yang melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran produk yang bernilai bagi pihak lain.

2.3 Bauran Pemasaran

Menurut Assauri (2002), pengertian Marketing Mix adalah kumpulan variabel-variabel pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran. Seperti diketahui, strategi pemasaran adalah himpunan asas yang secara tepat, konsisten dan layak dilaksanakan oleh

perusahaan guna mencapai sasaran pasar yang dituju (target market) dalam jangka panjang dan tujuan perusahaan jangka panjang (objectives), dalam situasi persaingan tertentu. Dalam pemasaran ini terdapat bauran pemasaran (marketing mix), yang menetapkan komposisi terbaik dari keempat variabel pemasaran, untuk dapat mencapai sasaran pasar yang dituju sekaligus mencapai tujuan dan sasaran perusahaan. Marketing mix adalah kombinasi dari empat variabel yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, distribusi dan promosi.

- a. Produk yaitu setiap perusahaan dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, perlu mengadakan usaha penyempurnaan dan perubahan produk yang dihasilkan ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna dan daya pemuas serta daya tarik yang lebih besar. menetapkan cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan dan peningkatan share pasar. marketing mix, produk merupakan unsur yang paling penting karena dapat mempengaruhi bauran pemasaran lain. Tujuan utama produk adalah untuk dapat mencapai sasaran pasar yang dituju dengan meningkatkan kemampuan bersaing atau mengatasi persaingan.
- b. Harga yaitu harga merupakan satu-satunya unsur marketing mix yang menghasilkan penerimaan penjualan. Dalam penentuan baik untuk harga jual atau harga beli harus berhati-hati. Sebab, kesalahan dalam penentuan harga akan menyebabkan kerugian. Dalam menentukan harga harus

dipertimbangkan berbagai hal, misalnya tujuan penentuan harga tersebut, hal ini disebabkan dengan diketahuinya tujuan penentuan harga tersebut menjadi mudah.

- c. Distribusi yaitu dalam usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan dibidang pemasaran, setiap perusahaan melakukan kegiatan penyaluran. Penyaluran merupakan kegiatan penyampaian produk ke tangan konsumen atau si pemakai pada waktu yang tepat. Yang dimaksud dengan saluran distribusi adalah lembaga-lembaga yang memasarkan produk berupa barang atau jasa dari produsen sampai ke konsumen.
- d. Promosi yaitu promosi merupakan salah satu konsep dari Marketing Mix, promosi lebih kepada menawarkan akses kepada pembeli, Bagaimana pembeli bisa mendapatkan informasi yang lebih baik, maka promosi adalah salah satu medium yang tepat.

2.4. Manajemen Pemasaran

Manajemen Pemasaran adalah salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya, untuk berkembang, dan untuk mendapatkan laba. Kita melihat manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu untuk memilih pasar sasaran serta mendapatkan, mempertahankan, dan menambah jumlah pelanggan melalui penciptaan, penyampaian, dan pengkomunikasian nilai pelanggan yang unggul (Kotler, 2005).

Menurut Sofjan (2013) Pengertian Manajemen Pemasaran adalah kegiatan menganalisis, merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan program-program yang disusun dalam pembentukan, pembangunan, dan pemeliharaan keuntungan dari pertukaran/ transaksi melalui sasaran pasar dengan harapan untuk mencapai tujuan organisasi (perusahaan) dalam jangka panjang.

Menurut Philip (2005) definisi manajemen pemasaran adalah proses dalam merencanakan, melaksanakan, memikirkan, menetapkan harga promosi, dan menyalurkan gagasan barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dalam organisasi.

2.5 Jagung

Jagung (*zea mays* L.) merupakan komoditi pangan kedua setelah padi yang mendapat prioritas utama dalam pembangunan pertanian karena merupakan sumber kebutuhan bagi manusia, baik pangan, pakan dan industri lainnya. Kebutuhan strategis di negara kita tidak pernah surut, bahkan dari tahun ke tahun semakin meningkat sejalan dengan perkembangan penduduk, sehingga untuk mengimbangi dan mengatasi kebutuhan pangan, pakan dan industri yang terus meningkat ini, maka harus diiringi dengan kerja keras guna meningkatkan dan melipat gandakan produksi (Anonim, 2010).

Jagung merupakan tanaman yang dapat tumbuh di daerah tropik maupun sub tropik dan tidak memerlukan persyaratan tumbuh yang intensif. Jagung dapat tumbuh di lahan kering, sawah dan pasang surut. PH tanah yang dibutuhkan antara 5,6–7,5. Suhu yang ideal bagi tanaman jagung antara 27–32 °C dan apabila suhu >32 °C pertumbuhan jagung terhambat. Pada lahan yang tidak

beririgasi, curah hujan yang sesuai bagi pertumbuhan tanaman jagung adalah 85–200 mm/bulan yang merata selama masa pertumbuhan. Kemiringan tanah untuk tanaman jagung <8 %. Daerah dengan tingkat kemiringan >8 % kurang sesuai untuk penanaman jagung (Purwono dan Hartono, 2011).

Tanaman jagung terbagi menjadi beberapa bagian utama, yaitu akar, batang, daun, bunga dan buah (tongkol). Jagung mempunyai tiga macam akar serabut, yaitu (a) akar seminal, (b) akar adventif, dan (c) akar kait atau penyangga. Akar seminal adalah akar yang berkembang dari radikula dan embrio. Akar adventif adalah akar yang berkembang dari buku di ujung mesokotil. Akar kait atau penyangga adalah akar adventif yang muncul pada dua atau lebih buku di atas permukaan tanah (Subekti dkk., 2012).

Batang jagung tegak, tidak bercabang, terdiri atas beberapa ruas dan buku ruas. Pada buku ruas muncul tunas yang berkembang menjadi tongkol. Tinggi tanaman jagung pada umumnya berkisar antara 60–300 cm, tergantung dari varietas (Purwono dan Hartono, 2011).

Daun jagung memanjang, mempunyai ciri bangun pita (ligulatus), ujung daun runcing (acutus), tepi daun rata (integer). Diantara pelepah dan helai daun terdapat ligula (Subekti dkk., 2012).

Menurut Purwono dan Hartono (2011), fungsi ligula adalah mencegah air masuk ke dalam kelopak daun dan batang. Bunga jantan dan bunga betina pada jagung terpisah dalam satu tanaman (monoecious). Bunga jantan tumbuh di bagian puncak tanaman, berupa karangan bunga (inflorescence). Bunga betina tersusun

dalam tongkol. Tongkol tumbuh dari buku, di antara batang dan pelepah daun (Subekti dkk., 2013).

Menurut Rukmana (1997) bahwa peningkatan produktivitas tanaman jagung adalah suatu kualitas budidaya meliputi:

1. Waktu Tanam

Jagung kuning hibrida dapat ditanam di lahan sawah dan lahan tegal kering:

a. Di lahan tegal/kering

Penanaman di lahan tegal/kering biasa dilakukan pada musim labuhan (pada saat hujan mulai turun). Atau juga dilakukan pada musim marengan (pada saat mulai berakhir), asalkan tersedia cukup air tanah yang dapat dipergunakan untuk pengairan selama musim hujan.

b. Di lahan sawah

Pada musim labuhan, sebelum melakukan penanaman padi. Pada musim marengan, sesudah padi di panen, dan pada musim kemarau bilamana tersedia air dari saluran pengairan.

2. Penanaman

Penanaman dengan menggunakan tugal.

Jarak tanam 20 x 70 cm dan 40 x 70 cm dengan kedalaman 3 – 5 cm.

Benih di tanam 1 biji perlubang lalu ditutup dengan tanah dengan tanah jarak tanam 20 x 70 cm.

Benih di tanam 2 biji perlubang dengan jarak tanam 40 x 70 cm.

Berikut ini cara menanam jagung yang baik agar memperoleh hasil yang maksimal.

a. Persiapan dan pengolahan lahan

Bila Anda melakukan persiapan pada lahan tanam bukan milik Anda, misalkan sewa, maka Anda harus mengetahui riwayat tanam yang dimiliki oleh lahan tersebut dengan mengetahui riwayat penggunaan lahan sehingga akan memudahkan untuk melakukan persiapan dan pengolahan lahan yang dilakukan. Misalkan sewa lahan bekas menanam pohon sengon atau albasia tentu akan berbeda dengan lahan persawahan yang juga akan mempengaruhi cara menanam jagung. Hal pertama yang dilakukan sebagai cara menanam jagung adalah membalik lahan yang akan ditanami jagung. Hal ini harus dilakukan untuk menggemburkan tanah dan juga untuk mengangkat unsure hara yang penting agar berada di permukaan. Pembalikan tanah bisa dilakukan dengan cara mencangkul ataupun menggunakan bajak bila memungkinkan. Bajak yang digunakan bisa menggunakan kerbau atau juga bisa menggunakan traktor (Rukmana, 1997).

Untuk langkah berikutnya adalah membuat saluran air sedalam mata kaki atau sekitar 15 cm setiap 2 meter. Hal ini digunakan agar bila terjadi hujan, lahan Anda tidak terendam oleh air dan membuat kemungkinan terjadinya kematian pada tanaman anda. Anda bisa memberikan pupuk dasar setelah lahan dibalik dan pembuatan parit saluran air telah selesai. Kemudian biarkan atau diamkan lahan selama lebih kurang 3 hari hingga 1 minggu.

b. Membuat lubang tanam sesuai dengan kebutuhan

Cara menanam jagung bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan cara menebar benih jagung dan menanam jagung dengan lubang tanam. Dalam budidaya jagung, cara yang pertama, yaitu menebar benih sebaiknya tidak dilakukan. Karena cara tersebut akan membuat Anda kesulitan dalam melakukan perawatan jagung pada masa pertumbuhan. Batang jagung yang tumbuh tidak teratur juga akan mengganggu pertumbuhan jagung itu sendiri (Rukmana,1997).

Membuat lubang tanam dengan panja (tongkat kayu yang diruncingkan) adalah yang paling sering digunakan sekitar 10 tahun yang lalu. Biasanya cara ini dilakukan oleh dua orang, orang yang pertama membuat lubang di tanah, orang yang kedua memasukan biji atau benih jagung ke dalam lubang. Cara menanam jagung model ini akan memakan waktu dan tenaga namun menghemat jumlah benih yang ditanam, yaitu sekitar 3-5 biji per lubang tanam. Cara membuat lubang tanam yang saat ini digunakan adalah dengan membuat garis lurus pada lahan. Garis lurus bisa dibuat dengan menggunakan linggis atau kayu sedalam 2-4 cm kemudian masukan biji atau benih dengan jarak sekitar 5 cm atau 20 biji per meternya. Cara ini sangat cepat dilakukan namun akan memakan benih yang cukup banyak dengan kerapatan yang cukup tinggi. Adapun cara menanam jagung ini biasanya dilakukan untuk menanam benih local yang murah (Rukmana,1997).

c. Melakukan pada lahan irigasi dengan baik

Meskipun jagung adalah tanaman yang tidak memerlukan banyak air, namun masih memerlukan suplay air yang cukup terutama pada masa awal penanaman. Dalam budidaya jagung, untuk mendapatkan hasil yang optimal perawatan pada bulan pertama sangatlah penting. Sehari sebelum pembuatan lubang tanam, sebaiknya lahan digenangi air semalam agar tidak keras. Namun pada daerah yang sulit air, pemberian air bisa dilakukan dengan alat siram shower.

Usahakan menggunakan alat shower yang memiliki lubang kecil hingga menghasilkan tetesan air yang lembut. Tetesan air yang besar, misal menggunakan gayung akan membuat tanah memadat sehingga benih susah untuk menembus permukaan tanah. Untuk hasil maksimal, siramlah tanaman jagung Anda secara rutin pagi dan sore hari. Jangan menyiram tanaman terlalu tinggi dari tanah agar tanah tetap gembur (Rukmana,1997).

2.6 Kerangka Pikir

Petani jagung adalah semua petani yang berusaha tani jagung dan memperoleh pendapatan dari usahataniannya.

Petani melakukan usahanya secara efisien apabila managemennya sudah efektif. Efisien teknis akan tercapai bila petani mampu mengalokasikan faktor produksi sedemikian rupa. Bila petani mendapat keuntungan besar dalam usahataniannya bahwa alokasi faktor produksi efisien secara alokatif.

Petani berguna sebagai pengambil keputusan dalam mengorganisir faktor-faktor produksi yang sesuai dengan pilihan dari beberapa kebijakan produksi yang diketahuinya. Oleh sebab itu, setiap petani harus mampu menyikapinya dengan baik permasalahan-permasalahan yang muncul dalam usahanya agar usaha tersebut tetap berproduksi.

Untuk melengkapi uraian diatas, maka penulis menyajikan kerangka pikir sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pikir Penelitian Analisis Pemasaran Jagung

III. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng. Waktu penelitian telah berlangsung 2 (dua) bulan yaitu bulan Juli sampai Agustus 2019.

3.2 Teknik Penentuan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah petani jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng. Penentuan lokasi yaitu dengan cara sengaja (*purposive sampling*), sedangkan penentuan sampel dilakukan secara acak (*simple random sampling*). Jumlah yang dipilih sebanyak 10% dari 152 populai orang yang ada di lokasi penelitian, sehingga terdapat 15 orang petani jagung sebagai sampel. Menurut pendapat Arikunto (1999), mengatakan bahwa apabila jumlah petani 100 sampai 200 orang atau lebih, maka peneliti bisa ambil 10% petani yang dijadikan sebagai sampel untuk mewakili populasi secara keseluruhan.

Untuk lembaga pemasaran menggunakan *snowball sampling* atau bola salju. Sampel penelitian ini yaitu pedagang pengumpul sebanyak 1 orang di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini data dikumpulkan melalui dua jenis yakni data primer dan data sekunder.

1. Data primer, yaitu data yang sumbernya diperoleh secara langsung dengan menyebarkan kuisioner kepada para petani serta melalui teknik wawancara terhadap informansi kunci sebagai data yang telah diambil.
2. Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari responden, melainkan data dari pemerintah setempat (kantor kelurahan).

3.4 Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti di lapangan, yang meliputi pengamatan daerah penelitian dan pencatatan informasi yang diberikan oleh para petani jagung di daerah penelitian.

2. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan melakukan data dengan wawancara untuk memperoleh informasi dari responden yang relevan dengan penelitian. Objek wawancara adalah petani jagung.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini, yaitu untuk membantu pengumpulan data dari daerah penelitian dengan cara menggali data yang sudah dokumentasi, berupa surat-surat peraturan dari lembaga atau instansi terkait.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini analisis data kualitatif yaitu menguraikan serta menginterpretasikan data yang diperoleh di lapangan dari para informan. Tujuan analisis data kualitatif yaitu; (1) menganalisa proses berlangsungnya suatu fenomena sosial dan memperoleh suatu gambaran yang tuntas terhadap proses tersebut; dan (2) menganalisis makna yang ada dibalik informasi, data dan proses suatu fenomena sosial (Bungin,2007). Penganalisisan ini didasarkan pada kemampuan dalam menghubungkan fakta, data dan informasi, kemudian data yang diperoleh akan dianalisis sehingga diharapkan muncul gambaran yang dapat mengungkapkan permasalahan penelitian.

3.6 Definisi Operasional

Untuk memudahkan pengambilan data dan menyamakan persepsi dalam penelitian ini, maka konsep operasional sebagai berikut :

1. Petani jagung adalah semua petani yang berusaha tani jagung dan memperoleh pendapatan dari usahatannya, di Kelurahan Bonto Jaya.
2. Pemasaran jagung adalah pemasaran yang dilakukan oleh petani jagung di Kelurahan Bonto Jaya.
3. Produksi jagung adalah produksi yang dilakukan oleh petani jagung di Kelurahan Bonto Jaya.
4. Saluran pemasaran adalah saluran yang dilakukan oleh petani jagung di Kelurahan Bonto Jaya.

IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Batas Wilayah dan Batas Topografi

Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, yang terletak dibagian Barat Kabupaten Bantaeng. Jarak tempuh 10 km dari ibu kota kecamatan, 15 km dari ibu kota kabupaten dan 120 km dari propinsi Sulawesi Selatan, dengan luas wilayah 323,4 km yang terletak atas 2 lingkungan (lingkungan campagaloe dan lingkungan tannialo) 7 RW dan 14 RT jumlah penduduk kelurahan bonto jaya 2,617 jiwa dan mempunyai batas-batas sebagai berikut:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Lebang Manai Kabupaten jeneponto.
2. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Bonto Nompo Kabupaten Jeneponto.
3. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Bonto Nompo Kabupaten Jeneponto.
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Bonto Loe Kabupaten Bantaeng.

4.2 Iklim dan Curan Hujan

Pada umumnya iklim dan curah hujan di Kelurahan Bonto Jaya hampir sama dengan daerah lainnya yang ada di Kabupaten Bantaeng yakni memiliki iklim subtropis dan terdapat dua musim (musim hujan dan musim kemarau). Musim hujan biasanya mulai pada bulan April – Juli sedangkan musim kemarau biasanya antara bulan Agustus – Februari.

4.3. Kondisi Demografis

Berikut ini adalah data jumlah penduduk di Kelurahan Bonto Jaya berdasarkan jenis kelamin dan berdasarkan tingkat RW.

Tabel 1. Mutasi Perkembangan Penduduk Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2018

No	RW	Jumlah KK	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1	I campagaloe	132	214	205	420
2	II campagaloe	53	83	70	152
3	III Campagaloe	143	206	237	444
4	IV Campagaloe	124	178	183	361
5	V Tannialo	97	140	134	273
6	VI Tannialo	164	186	224	410
7	VII Tannialo	204	280	281	557
	Jumlah	019	1.288	1.332	2.617

Sumber: Mutasi Perkembangan Penduduk Kecamatan Bissappu 2018

4.4 Keadaan Penduduk

Penduduk merupakan salah satu potensi dasar dalam melaksanakan pembangunan pertanian pada suatu wilayah. Berdasarkan data yang ada jumlah penduduk di Kelurahan Bonto Jaya sebanyak 2.464 jiwa terdiri dari laki-laki 1.207 dan perempuan 1.257. Penyebaran penduduk menurut kelompok umur dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2018

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-14	652	24,91
2	15-30	646	24,68
3	31-46	621	23,72
4	47-60	511	19,52
5	61 keatas	240	9,17
Jumlah		2,617	100

Sumber Data: Kantor Lurah Bonto Jaya, 2018

Tabel 2 menunjukkan bahwa tingkat penyebaran penduduk tertinggi pada kelompok umur 0-14 tahun yakni 652 orang atau 24,91% dan penyebaran penduduk terendah pada tingkat umur diatas 61 tahun sebesar 240 orang atau 9,17%. Sedangkan berdasarkan tingkat produktivitasnya umur digolongkan dalam tiga klasifikasi yaitu golongan usia belum produktif (0 - 14) tahun sebesar 652 jiwa atau 24,91% dan golongan umur produktif (15 - 60) tahun sebesar 1.778 jiwa atau 67,92% dan golongan umur kurang produktif (61 keatas) tahun sebesar 240 jiwa atau 9,17%. Data tersebut menggambarkan bahwa masyarakat di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng berada pada persentase jumlah penduduk antara belum produktif, produktif hampir setara dan tidak produktif. Mereka yang termasuk dalam golongan produktif, diantaranya adalah mereka yang petani jagung.

4.5 Tingkat Pendidikan

Pendidikan adalah merupakan syarat yang sangat penting yang harus dipenuhi dalam melakukan suatu aktifitas formal, tanpa pendidikan seseorang terbelakan dalam berfikir, bertindak dan berkarya. Tingkat pendidikan penduduk Kelurahan Bonto Jaya cukup baik karena 60,36% sudah mengenal dunia pendidikan, bahkan yang lainnya sampai pada perguruan tinggi.

Tabel 3. Keadaan Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2018

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Belum Sekolah	350	13,37
2	Tidak Tamat SD	418	15,97
3	Tamat SD	446	17,04
4	Tamat SMP	566	21,62
5	Tamat SMA	461	17,61
6	Sarjana	376	14,33
	Jumlah	2,617	100

Sumber Data : Kantor Lurah Bonto Jaya, 2018

Tabel 3 menunjukkan keadaan pendidikan penduduk di Kelurahan Bonto Jaya dengan jumlah terbanyak 566 jiwa atau sebesar 21,62% pada tingkat pendidikan SMP, kemudian yang belum sekolah sebanyak 350 jiwa atau sebesar 13,37%, tidak tamat SD sebanyak 418 jiwa atau sebesar 15,97%, tamat SD sebanyak 446 jiwa atau sebesar 17,04%, tamat SMP sebanyak 566 jiwa atau sebesar 21,62%, tamat SMA sebanyak 461 jiwa atau sebesar 17,61%, dan sarjana sebanyak 376 jiwa atau sebesar 14,33%.

Keterbatasan pendidikan formal yang diikuti masyarakat tergambar dari jumlah penduduk yang tamat SD sebanyak 446 orang atau 17,04 % sedangkan yang tamat SMP sebanyak 566 atau 21,62%, tamat SMA sebanyak 461 atau sebesar 17,61 %, dan yang sarjana sebanyak 376 orang .

Sedangkan distribusi sarana pendidikan di Kelurahan Bonto Jaya dalam Tabel 4.

Tabel 4. Distribusi Sarana Pendidikan Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2018

No	Sarana Pendidikan	Jumlah (Buah)
1	TK	1
2	PAUD	2
3	SD	2
4	SMP	2
5	MA	1
	Jumlah	8

Sumber: Profil Kelurahan Bonto Jaya 2018

Berdasarkan tabel 4 diketahui bahwa jumlah sarana pendidikan keseluruhan di sebanyak 8 buah yang terdiri dari 1 TK, 2 PAUD (Pendidikan Anak Usia Dini) umumnya penduduk usia sekolah yang akan melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi, dalam hal ini perguruan tinggi, pada umumnya mereka melanjutkan pendidikan yang tinggi di kota makassar

4.6. Mata Pencaharian

Berdasarkan jenis komoditi pertanian yang di usahakan sebagian besar masyarakat di Kelurahan Bonto Jaya, tanaman pangan merupakan komoditas yang paling dominan. Komoditas lain yang ada yaitu , kapuk, jeruk, ubi kayu (singkong).

Tabel 5. Jenis Mata Pencaharian Penduduk di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2018

No	Mata Pencaharian	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	Petani	1.658	63,35
2	Buuh Tani	152	7,01
3	Pedagang	194	7,41
4	Pengrajin	350	13,37
5	Pertukangan	36	1,37
6	PNS	42	1,60
7	Pekerjaan Seni	5	0,19
8	Polri	3	0,11
9	TNI	5	0,19
10	Prawat	2	0,07
11	Bidan	2	0,07
12	Dokter Umum	1	0,03
13	Tdk Bekerja	35	1,33
14	Lain-Lain	132	5,04
Jumlah		2.617	100

Sumber : Kantor Lurah Bonto Jaya, 2018

Tabel 5 dapat dilihat mata pencaharian penduduk Kelurahan Bonto Jaya terdapat berbagai macam jenis, namun sebagian besar hidup sebagai petani yaitu 1.658 jiwa atau 63,35%. besarnya persentase penduduk dengan jenis mata

pencapaian petani merupakan tantangan bagi pemerintah khususnya dinas pertanian dalam usaha meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui inovasi yang bisa memberikan kontribusi pada usahatani jagung sebagai petani.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Karakteristik Responden

Berkaitan dengan metode wawancara, dalam hal ini peneliti memberikan pertanyaan-pertanyaan mengenai karakteristik responden dan pemasaran komoditas jagung *Zea Mays L* terhadap informan penelitian yang terpilih untuk mengetahui pemasaran. jagung *Zea Mays L* di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

A. Umur

Dalam kegiatan usahatani, umur sangat menentukan apakah tergolong produktif atau kurang produktif dalam melakukan usahatani. Semakin tua petani ada kecenderungan kegiatan berusahatani akan sedikit berpengaruh yang pada akhirnya berpengaruh pada tingkat pendapatan. Klasifikasi responden berdasarkan tingkat umur pada Tabel 6.

Tabel 6. Klasifikasi Responden Menurut Kelompok Umur di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019

No	Umur (Tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	35-43	6	40,00
2	44-52	8	53,33
3	53-61	-	-
4	62-70	-	-
5	>71	1	6,66
	Jumlah	15	100

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah, 2019

Tabel 6 menunjukkan bahwa kelompok umur yang paling tertinggi yaitu umur 44-53 sebanyak 8 orang dengan persentase 53,33% sedangkan kelompok umur yang paling terendah >71 sebanyak 1 orang dengan persentase 6,66%. Hal ini menunjukkan bahwa petani responden merupakan golongan usia masih produktif, sehingga dalam berusahatani responden mempunyai kemampuan fisik khususnya dalam berusahatani jagung yang pada akhirnya mampu memberi peningkatan produksi bagi usahatani jagung yang mereka lakukan.

B. Tingkat Pendidikan Responden

Kemampuan pengolahan usahatani sebagai ditentukan oleh tingkat pendidikan, baik yang bersifat formal maupun non formal. Makin baik tingkat pendidikan petani, makin banyak informasi-informasi yang dapat dicerna sehubungan dengan perencanaan pelaksanaan usahatannya.

Tingkat pendidikan formal petani merupakan salah satu faktor penting, khususnya dalam berusahatani yang mandiri dan sejahtera. Tingkat pendidikan juga mempengaruhi pola pikir petani dalam mengambil keputusan.

Tingkat pendidikan dapat mempengaruhi aktivitas keseharian petani. Dan sering pula dijadikan sebagai indikator untuk mengukur potensi sumberdaya yang dimiliki. Suatu perubahan akan lebih mudah terjadi pada suatu masyarakat mempunyai latar belakang pendidikan yang cukup tinggi karena akan berpengaruh pada cara berfikir.

Untuk jelasnya tingkat pendidikan petani responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng disajikan pada Tabel 7.

Tabel 7. Tingkat Pendidikan Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng,2019

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Buta Aksara	4	26,66
2	SD	10	66,66
3	SMP	1	6,66
	Jumlah	15	100

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah, 2019

Tabel 7 menunjukkan bahwa 66,66% responden berpendidikan SD, 26,66% responden buta aksara, dan 6,66% dengan tingkat pendidikan SMP. Hal ini memberikan gambaran bahwa umumnya tingkat pendidikan responden masih sangat kurang. Maka dari itu petani tidak bisa meningkatkan hasil pemasaran jagung untuk mendapatkan ke untugang yang lebih tinggi dan tingkat pendidikan juga sangat mempengaruhi tingkat pemasaran jagung petani karena kemampuan untuk menjual atau memasarkan hasil prodksinya sangat rendah kurangnya tingkat pendidikan yang dia dapatkan maka hasil produksinya akan di jual begitu saja tanpa mengetahui tingginya harga pemasaran jagung dan petani yang berpendidikan relatif lebih rendah cenderung mengelolah usaha pemasaran jagung secara tradisional atau kebiasaan petani.

C. Pengalaman Berusahatani

Pengalaman dalam berusahatani merupakan faktor yang menunjang dalam meningkatkan produktivitas dan kemampuan usahatani, khususnya dalam peningkatan produktivitas usaha tani jagung.

Tabel 8. Pengalaman Berusahatani Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019

No	Pengalaman Berusahatani (Tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	15-23	7	46,66
2	24-32	3	20,00
3	33-41	4	26,66
4	42-50	-	-
5	>51	1	6,66
	Jumlah	15	100

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah, 2019

Tabel 8 menunjukkan bahwa pengalaman petani dalam berusahatani jagung selama 15-23 tahun yang paling banyak yaitu sebanyak 7 orang dengan persentase 46,66% sedangkan pengalamn berusahatani lebih dari 51 tahun sebanyak 1 orang dengan persentase 6,66. dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kebanyakan dari responden mempunyai pengalaman berusahatani yang cukup lama.

Pengalaman berusahatani berbanding lurus dengan tingkat keterampilan petani dalam melakukan usahatani, termasuk keterampilan petani dalam hal menentukan jenis usaha yang bisa memberikan konstribusi dalam peningkatan pendapatan petani jagung. Dalam meninngkatkan produksi pemasaran jagung petani melakukan melalui pengamatan, praktek langsung dimana petani mendapat pengetahuan selama bertani dalam mempertahankan atau merubah dan memperbaiki hasil produksi pamasran jagung petani juga semakin lama untuk bertani maka petani sudah berpengalaman dalam melakukan berusahatani dan petani juga sebagian tidak terlalu unruk mempercaya penyuluhan tanpa ada praktek

langsung untuk bisa menyakingkan petani karena petani berfikir bahwa dia lebih banyak untuk mengetahui dalam usahatani jagung karena petani melakukan langsung.

D. Jumlah Tanggungan Keluarga

Secara tidak langsung banyaknya anggota keluarga dapat mempengaruhi tinglat kesejahteraan keluarga petani.jumlah anggota keluarga responden di jelaskan pada Tabel 9.

Tabel 9. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng,2019

No	Tanggungan Keluarga (Orang)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	2-2,6	5	33,33
2	2,7-3,3	7	46,66
3	3,4-4,0	2	13,33
4	4,1-4,7	-	-
5	>4,8	1	6,66
Jumlah		15	100

Sumber: Data Primer Telah Diolah,2019

Tabel 9 menunjukkan bahwa tanggungan keluarga yang paling banyak yaitu 2,7-3,3 sebanyak 7 orang dengan persentase 46,66% sedangkan tanggungan keluarga lebih dari 4,8 sebanyak 1 orang dengan persentase 6,66. Hal ini memberikan indikasi bahwa jumlah tanggungan keluarga responden cukup besar dan merupakan potensi sumber tenaga kerja bagi responden dalam melakukan kegiatan usahatannya.

Besarnya tanggungan keluarga akan mempengaruhi beban hidup keluarga dan dapat menjadi sumber tenaga kerja. Semakin banyak tanggungan keluarga semakin besar beban biaya hidup yang di tanggung petani. Tanggungan keluarga pada setiap petani dapat memberikan nilai tambah karena tanggungan keluarga merupakan sumber daya manusia yang digunakan petani untuk melaksanakan usahatani.

E. Luas Lahan Kebun Yang Dimiliki Responden

Luas lahan kebun yang dimiliki dapat memberikan gambaran bahwa makin luas lahan kebun yang dimiliki, maka semakin tinggi peluang responden dalam memanfaatkan lahan yang ada. Luas lahan kebun responden disajikan pada Tabel.10.

Tabel 10. Luas Lahan Usahatani Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	0,70-1,30	4	26,66
2	1,40-2,00	6	40,00
3	2,10-2,70	2	13,33
4	2,80-3,40	2	13,33
5	>3,50	1	6,66
	Jumlah	15	100

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah, 2019

Tabel 10 menunjukkan bahwa luas lahan petani jagung yang paling banyak yaitu 1,40-2,00 Ha sebanyak 6 orang dengan persentase 40,00% sedangkan luas lahan lebih dari 3,50 Ha sebanyak 1 orang dengan persentase 6,66.

Hal ini menunjukkan bahwa pemilikan lahan responden memberi peluang bagi petani dalam usahatani jagung.

F. Identitas Responden Pedagang Pengumpul

Kegiatan pendistribusian barang dari produsen ke konsumen terdapat pedagang perantara atau disebut juga sebagai lembaga pemasaran. Lembaga ini mempunyai peran yang penting dalam kegiatan pemasaran. Lembaga pemasaran ini mendistribusikan baik secara langsung kepada konsumen ataupun pedagang di luar maupun dalam kota.

Pedagang atau lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jagung di Kelurahan Bonto Jaya adalah pedagang pengumpul. Layaknya suatu pengalaman dan pola pikir yang cermat yang dalam hal ini umur, pendidikan dan pengalaman sangat mempengaruhi keberhasilan dalam berdagang. Identitas responden pedagang pengumpul jagung di Kelurahan Bonto Jaya dapat dilihat pada Tabel 11 berikut.

Tabel 11. Identitas Responden Pedagang Pengumpul Jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019

No.	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Lama Berdagang (Tahun)
1.	Hj Salaming	Lk	59	SMA	15

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019.

Berdasarkan tabel 11, dapat diketahui bahwa umur responden pedagang pengumpul tergolong dalam usia produktif yaitu 59 tahun. Pada usia ini pedagang yang usianya masih mampu bekerja dengan baik, sehingga pedagang yang usianya masih produktif, pedagang masih mampu bekerja dengan baik didukung

dengan fisik yang kuat serta mental dalam melaksanakan peran sebagai penyalur pemasaran jagung dari produsen ke konsumen.

Tingkat pendidikan responden pedagang pengumpul dalam pemasaran jagung adalah tamat SMA. Tingkat pendidikan pada pedagang pengumpul ini mengalami peningkatan yakni sampai pada pendidikan tingkat lanjut sehingga akan berdampak besar terhadap cara pandang pedagang pengumpul dalam menganalisis kebutuhan pasar lebih dalam lagi khususnya yang berkaitan dengan mekanisme pemasaran. Hal ini akan meningkatkan keuntungan pedagang.

Lama berusaha akan mempengaruhi pengalaman mereka dalam memasarkan jagung. Lama usaha dalam pedagang pengumpul yaitu 15 tahun. Semakin lama pengalaman berdagang, semakin mudah bagi mereka untuk memasarkan produksi jagung. Hal ini disebabkan karena mereka sudah cukup dikenal oleh konsumen dan mempunyai penjual dan pembeli atau pelanggan tetap.



Analisis usahatani jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu

Kabupaten Bantaeng Pada Tabel 12

Tabel 12. Analisis Usahatani Jagung Permusim dan Perhektar (Ha) Petani Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019.

No	Urain	Fisik	Harga (Rp/fisik)	Nilai
I	Produksi	7.673	2.550	19.566.150
II	Biaya Variabel			
	a. Benih	21.6 Kg	51.33	110.586
	b. Pupuk			
	a. Urea	8.73 Zak	99.200	689.002
	b. Za	3.87 Zak	86.400	334.333
	c. Pestisida	6.73 Btl	65.000	437.667
	d. Tenaga Kerja	2 Orang	50.000	106.667
	e. Pasca Panen			
	• Pengangkutan	223 Karung	20.000	446.400
	• Biaya penggilingan	1 Ton	20.000	152.733
	Total Biaya Variabel			2.277.388
III	Biaya Tetap			
	a. Pajak Lahan			28.600
IV	Total Biaya			2.305.988
V	Keuntungan			17.260.162

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah,2019

Tabel 12 menjelaskan bahwa pendapatan rata-rata petani responden dalam usahatani jagung sebesar Rp 17.260.162 /musim tanam dalam 1 (satu) Ha, dengan total produksi yang dikeluarkan meliputi biaya variabel dan biaya tetap sebesar Rp. 2.305.988/musim tanam dalam 1 (satu) Ha.

5.2 Jalur Pemasaran Jagung

Proses pemasaran jagung sampai ke pabrik melibatkan beberapa lembaga pemasaran, yaitu orang atau lembaga yang terlibat dalam pemasaran jagung. Dalam proses pemasaran ini jagung yang dipasarkan adalah jagung pipil. dari penelitian yang dilakukan di kelurahan bonto jaya kecamatan bissappu kabupaten bantaeng adapun saluran pemasaran adalah sebagai berikut.

1. Saluran I



Gambar I Saluran Pemasaran I

Pada saluran I petani langsung menjual jagung kepada pihak pabrik dengan harga Rp 3.200/kg. Pada saluran ini petani yang langsung menjual hasil produksinya kepada pabrik ada sekitar 3 orang dari 15 responden dalam penelitian ini. Hal yang menyebabkan ke 3 petani ini yang menjual hasil produksinya kepada pabrik, karena dengan langsung menjual kepada pabrik akan memperoleh harga jual yang lebih tinggi di bandingkan dengan menjual hasil produksi jagung kepada pedagang pengumpul

2. Saluran II



Gambar II Saluran Pemasaran II

Pada saluran pemasaran II pedagang pengumpul membeli jagung kepada pihak petani, yang kemudian pedagang pengumpul menjual jagung tersebut kepada pabrik. Jagung yang dibeli oleh pedagang pengumpul dari petani dengan

harga rata-rata dari harga Rp 2.550/kg dan kemudian menjual kepada pabrik dengan harga Rp 3.200/kg.

5.3. Pemasaran Jagung

5.3.1 Harga Pemasaran Jagung

Produsen adalah petani yang melakukan usaha jagung di lahan sendiri. Lahan yang di gunakan untuk tanaman jagung adalah milik pribadi dan bukan milik pribadi. Dalam melakukan kegiatan pemasaran, petani jagung melakukan fungsi pertukaran yaitu kegiatan penjualan dengan menjual hasil produksi jagung kepada pedagang pengumpul dan pabrik yang datang langsung kepada petani. Petani juga melakukan fungsi fisik pengangkutan yaitu setelah panen jagung di angkut kerumah dengan menggunakan mobil atau motor yang di sewah atau milik sendiri.

Hasil produksi jagung di jual ke pedagang pengumpul yang datang langsung ke petani. Petani menjual hasil produksi jagung kepada pedagang pengumpul dengan harga rata-rata dari harga Rp 2.550/kg. Adapun beberapa orang petani yang langsung menjual hasil produksinya kepada pabrik di karenakan harga dari pabrik sangat tinggi dibandingkan dengan pedagang pengumpul.

Tabel 13 Harga Pemasaran Jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng

No	Lembaga Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin
I	Petani	-	3.200	0
	Pabrik	3.200	-	
II	Petani	-	2.550	650
	Pedagang Pengumpul	2.550	3.200	
	Pabrik	3.200	-	

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah,2019

Berdasarkan tabel 13 maka dapat di ketahui pada saluran 1 di awali dengan petani yang menjual hasil produksi jagung ke pabrik dengan harga Rp. 3.200/kg.

Saluran pemasaran II petani menjual hasil produksi jagung langsung ke pedagang pengumpul dengan harga rata-rata dari harga Rp 2.550/kg, kemudian pedagang pengumpul menjual kembali jagung ke pabrik dengan harga Rp.3.200/kg.

5.3.2. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya yang di keluarkan sebelum barang berpindah tempat seperti upah tenaga kerja dan biaya transportasi. Dalam penjualan hasil produksi jagung petani menjual ke pembeli yang datang langsung ke petani dan petani yang menjual hasil produksi jagung ke pembeli tidak mengeluarkan biaya karena pembeli itu sendiri yang datang langsung ke rumahnya untuk mengambil jagung petani. Akan tetapi ada juga petani yang langsung menjual jagung kepada pabrik dan biaya transportasi yang dikeluarkan oleh petani untuk mengangkut jagung kepada pabrik sebesar Rp 500.000 untuk

satu kali jalan. Jumlah tenaga kerja sebanyak 3 orang dan upah tenaga kerja sebesar Rp. 65.000 per orang.

Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul hanya upah tenaga kerja karena pedagang pengumpul memiliki mobil sendiri dan jumlah tenaga kerja pada pedagang pengumpul sebanyak 5 orang dan upah yang dibayar oleh pedagang pengumpul sebesar Rp 100.000 per orang dalam 1 mobil.

Tabel 14 Biaya Pemasaran Jagung di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng

No	Lembaga Pemasaran	Biaya Pemasaran(Rp)
1	Petani	695.000
2	Pedagang Pengumpul	500.000
3	Pabrik	-

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah,2019

Berdasarkan tabel 14 dapat diketahui bahwa petani mengeluarkan biaya pemasaran sebesar Rp. 695.000, Pedagang Pengumpul mengeluarkan biaya pemasaran sebesar Rp.500.000 sedangkan pabrik tidak mengeluarkan biaya pemasaran.

Adapun perbandingan antara 2 saluran pemasaran jagung. Ke 2 saluran pemasaran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Saluran pemasaran I, adalah saluran pemasaran jagung dari petani langsung kepada pabrik dengan menjual harga sebesar Rp. 3.200/kg. adapun biaya yang dikeluarkan oleh petani yaitu biaya transportasi sebesar Rp. 500.000 dan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 195.000 maka total yang dikeluarkan oleh petani sebesar Rp. 695.000.

2. Saluran pemasaran II adalah saluran pemasaran jagung dari petani langsung kepada pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul kepada pabrik. Dan petani menjual jagung kepada pedagang pengumpul dengan harga rata-rata dari harga Rp 2.550/kg, kemudian pedagang pengumpul menjual kembali jagung kepada pabrik dengan harga Rp. 3.200. maka petani dengan pabrik tidak mengeluarkan biaya transportasi sedikitpun dan pedagang pengumpul mengeluarkan biaya tenaga kerja Rp. 100.000 perorangan dengan tenaga kerja sebanyak 5 orang maka total yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul sebesar Rp. 500.000.

Berdasarkan ke 2 saluran pemasaran jagung tersebut, menunjukkan bahwa saluran pemasaran ke 2 merupakan saluran yang paling banyak dilakukan oleh petani dalam memasarkan hasil panennya. Saluran tersebut yaitu penjualan jagung petani langsung kepada pedagang pengumpul jagung basah panen. Kemudian disusul oleh saluran pemasaran 1. Artinya bahwa petani memiliki akses untuk menjual hasil produksinya langsung kepada pedagang pengumpul, maka menyimpulkan bahwa ke 2 saluran pemasaran yang layak untuk digunakan oleh petani di Kelurahan Bonto Jaya yaitu saluran pemasaran 2 karena saluran pemasaran 2 petani tidak mengeluarkan biaya apapun baik itu biaya transportasi dan biaya tenaga kerja sedangkan saluran pemasaran 1 petani mengeluarkan biaya transportasi dan biaya tenaga kerja maka saluran 1 tidak layak untuk digunakan oleh petani di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng.

5.4. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

5.4.1. Pengertian Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan tergantung dari suasana pemasaran yang ada di usaha tersebut. Setiap usaha menggunakan dengan sejumlah alat untuk mendapatkan respon dari konsumen terhadap kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan Dalam bauran pemasaran. Bauran Pemasaran adalah (*Marketing Mix*) adalah serangkaian dari variabel pemasaran yang dapat dikuasai oleh perusahaan dan digunakan untuk mencapai tujuan dalam pasar sasaran”(Saladin 2003). “*Marketing Mix* adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan yakni: produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi” (Dharmesta 2002).

5.4.2. Produk

Jagung sebagai salah satu tanaman unggulan yang banyak ditanam oleh petani di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng. Analisis yang diterapkan pada produk jagung yaitu inovasi yang sesuai dengan keinginan pembeli.

5.4.3. Harga

Tujuan yang menentukan analisis penetapan harga haruslah merupakan bagian dari tujuan yang menuntun analisis pemasaran secara keseluruhan. Oleh karena itu pembeli menentukan harga yang berbeda-beda dan apabila pembeli

menawarkan jagung petani dengan harga yang tinggi maka petani akan menjual jagungnya agar petani mendapatkan keuntungan yang tinggi.

5.4.4. Distribusi

Tempat atau distribusi merupakan variabel yang sangat berpengaruh dalam kegiatan pemasaran, karena hal inilah yang menentukan kemana arah produk tersebut dipasarkan dan apakah tempat pemasaran produknya mudah dijangkau tempat produksi dan distribusinya.

5.4.5. Promosi

Promosi salah satu cara untuk dapat digunakan calon pelanggan agar jagung tersebut cepat terjual. Promosi berkaitan dengan upaya untuk mengarahkan seseorang agar dapat cepat mengenal bahwa jagung sudah di panen dan siap untuk di jual, agar pembeli datang langsung kerumah petani untuk melihat jagung setelah itu pembeli juga melihat kualitas jagung agar jagung tidak cepat rusak

VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian yang telah diuraikan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pemasaran jagung *Zea mays* L di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng terdapat 2 saluran pemasaran yang digunakan oleh para petani responden, yaitu:
 - a. Petani – Pabrik
 - b. Petani – Pedagang Pengumpul – Pabrik
2. Adapun pemasaran pada tiap saluran Pemasaran jagung *Zea mays* L di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng tersebut yaitu saluran pemasaran I petani langsung menjual jagung kepada pihak pabrik dengan harga Rp 3.200/kg. Pada saluran pemasaran II petani menjual jagung kepada pedagang pengumpul, yang kemudian pedagang pengumpul menjual jagung tersebut kepada pabrik. Jagung yang dibeli oleh pedagang pengumpul dari petani dengan harga rata-rata dari harga Rp 2.550/kg dan kemudian menjual kepada pabrik dengan harga Rp 3.200/kg.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian, adapun saran yang ingin disampaikan adalah sebagai berikut.

1. Disarankan kepada petani responden untuk menentukan saluran pemasaran yang tepat dan lebih mudah dilakukan petani dan memberikan keuntungan yang lebih besar serta untuk pihak yang terlibat di dalam pemasaran.
2. Kepada lembaga pemasaran harus lebih cermat dan teliti dalam menentukan harga terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran.



DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2010. Kecamatan Gantarang Keke dalam Angka. Biro Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Bantaeng.
- Assauri, Sofjan. 2002. *Manajemen Pemasaran: Dasar Konsep dan Strategi*. RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- Assauri, Sofjan. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bndung: PT Sarana Tutorial Nurani Sejahtera
- Dharmesta, Basu Swastha, 2002, *Azas-azas Marketing*, Yogyakarta : Liberty
- Kotler, Philip, dan Keller, K.L. 2011 *Manajemen pemasaran*, edisi 13 jilid 1 dan 2, penerbit erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip (2005). *Manajemen Pemasaran, diterjemahkan oleh Benyamin Molan*. Edisi 11, jilid 1, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Kotler dan Keller (2011) *dalam buku Marketing Management edisi 13 pengertian pemasaran*
- Komarudin, 2001, *Ensiklopedia Manajemen, Edisi IX*, Jakarta : Bumi Aksara.
- LPM -Unhas, 2006. *Pengembangan Model Kemitraan Agroindustri Jagung di Kabupaten Jeneponto, Provinsi Sulawesi Selatan*. Kerjasama Lembaga Pengabdian pada Masyarakat Universitas Hasanuddin dengan Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil, Pertanian, Departemen Pertanian RI, Makassar.
- Matanews.com/2009/07/30/indonesia-eksportir-jagung-dunia/, Diakses pada tanggal 26 September 2010).
- Purwono dan Hartono, R. 2011. *Bertanam Jagung Unggul*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rukmana. 2006. *Pengelolaan Kelas dan Berbagai Faktor Yang Mempengaruhi*. Jakarta: remaja
- Salim, Peter dan Yenny Salim. 2002. *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*. Jakarta: Modern English Press.

Saladin, Djaslim, 2003, “*Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran*”,
Cetakan Ketiga, Bandung : Linda Karya

Sugiyono (2015) *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung
Alfabeta.

Subekti, Nuning Argo, dkk. 2012. *Morfologi Tanaman dan Fase Pertumbuhan
Jagung*. Maros : Balai Penelitian Tanaman Serealia.

Satori dan Komariyah 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung Alfabeta.

Tim Karya Tani Mandiri, 2010. *Pedoman Bertanam Jagung*. Nuansa Aulia,
Bandung.



L

A

M

P

L

R

A

N



**Lampiran 1. Panduan Wawancara Penelitian Analisis Pemasaran Komoditas
Jagung (Studi Kasus Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan
Bissappu Kabupaten Bantaeng)**

A. Identitas Responden

Nama :

Umur :

Pendidikan :

Jumlah Tanggungan Keluarga :

Pengalaman Berusaha Tani :

B. Daftar Pertanyaan Untuk Petani

1. Bagaimana status kepemilikan lahan bapak?
2. Berapa luas lahan bapak are atau ha?
3. Bapak menjual jagung kepada siapa atau kemana?
4. Berapa hasil produksi dalam satu kali panen?.....(ton/kg)
5. Apakah dalam pemasaran jagung dilakukan penjualan dalam bentuk perkilogram atau dalam bentuk perkarung?
6. Berapa harga jual produksi jagung dalam 1 kg?
7. Berapa tenaga kerja yang dibutuhkan dalam satu kali panen jagung?
8. Berapa tenaga kerja yang dibutuhkan dalam pemasaran?
9. Apakah setelah panen bapak langsung menjual hasil produksinya?
10. Apakah setelah panen pembeli langsung datang ke petani untuk membeli atau menawar jagung bapak?
11. Berapa modal yang dikeluarkan pada saat panen jagung?

Lampiran 2. Panduan Wawancara Penelitian Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng)

C. Identitas Responden

Nama :

Umur :

Pendidikan :

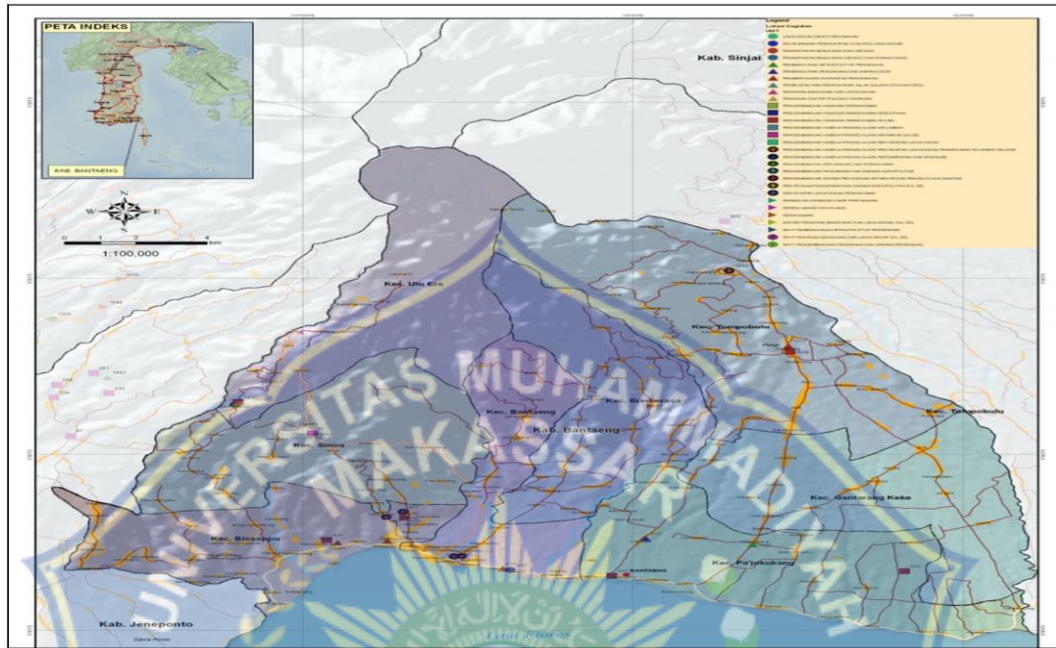
Jumlah Tanggungan Keluarga :

Pengalaman Berdagang :

D. Daftar Pertanyaan Untuk pedagang

1. Apa alasan bapak/ibu menjadi pedagang jagung?
2. Apakah bapak/ibu yang mendatangi petani atau petani yang mendatangi bapak/ibu?
3. Apakah ada perlakuan khusus jagug setelah dibeli?
4. Berapa volume pembelian jagung dalam satu hari/bulan (kg)?
5. Setelah jagung sampai di tempat (gudang), proses apa lagi yang bapak/ibu lakukan terhadap jagung yang telah dibeli?
6. Berapa lama penyimpanan jagug setelah dibeli?
7. Biaya-biaya apa yang bapak keluarkan setelah mendapatkan jagung hingga jagung dijual kembali?
8. Berapa volume penjualan jagung dalam satu kali jual (kg)?
9. Apakah bapak/ibu yang menentukan harga?

Lampiran 3 Peta Lokasi Penelitian



Peta Sekabupaten Bantaeng



Peta Sekcamatan Bissappu

Lampiran 4. Identitas Petani Responden di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019

No	Nama	Umur (thn)	Pendidikan	Pengalaman (thn)	Tanggunggan keluarga	Luas Lahan (Ha)
1	H.BAHARU	45	SD	35	3	1,50
2	LARA	48	SD	27	2	1,00
3	H.SUNU	47	BUTA AKSARA	38	5	3,00
4	SIKKIRI'	49	BUTA AKSARA	30	2	2,00
5	H.SALEH	40	SD	30	2	2,70
6	CAMPA'	35	SD	15	3	1,50
7	NUJU	73	SD	57	2	0,70
8	GASSING	50	BUTA AKSARA	35	3	3,00
9	MANTANG	39	SD	20	3	2,00
10	PODDIN	40	SMP	17	3	2,30
11	TAJU	45	SD	23	4	1,30
12	MODDIN	38	BUTA AKSARA	20	3	0,70
13	H.TOMPO	43	SD	20	2	1,50
14	H.PODDING	49	SD	35	3	1,50
15	H.SUKKURU'	45	SD	23	4	4,00

Lampiran 5. Identitas Responden Pedagang Pengumpul di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019

No.	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Lama Berdagang (Tahun)	Jumlah Tanggungan (Orang)
1.	Hj Salaming	Lk	59	SMA	15	6

Lampiran 6. Analisis Usahatani Jagung dalam Perhektar (Ha) di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019

No	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Rp/kg)		
		Jumlah (kg)	Harga Fisik (Rp)	Nilai (Rp)
1	1.50	7.500	2.600	19.500.00
2	1.00	5.000	2.700	13.500.00
3	3.00	12.500	2.500	31.250.000
4	2.00	9.500	2.550	24.225.000
5	2.70	11.000	2.400	26.400.000
6	1.50	6.300	2.650	16.695.000
7	0.70	3.000	2.600	7.800.00
8	3.00	12.000	2.600	31.200.000
9	2.00	7.300	2.500	18.250.000
10	2.30	8.000	2.450	19.600.000
11	1.30	5.000	2.500	12.500.000
12	0.70	2.500	2.550	6.375.000
13	1.50	5.000	2.550	12.750.000
14	1.50	6.500	2.600	16.900.000
15	4.00	14.000	2.500	35.000.000
Jumlah	28.7	115.100	38.250	291.945.000
Rata-rata	1.91	7.673	2.550	19.463.00

Lampiran 7. Biaya Variabel Usahatani Jagung Permusim dan Perhektar (Ha)) di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019

No	Luas Lahan (Ha)	Benih			Pupuk Urea			Pupuk Za			Petisida (Gramaxone)		
		Jumlah (Kg)	Harga Fisik (Rp)	Nilai (Rp)	Jumlah (Zak)	Harga Fisik (Rp)	Nilai (Rp)	Jumlah (Zak)	Harga Fisik (Rp)	Nilai (Rp)	Jumlah (Botol)	Harga Fisik (Rp)	Nilai (Rp)
1	1.50	18	53.000	954000	6	100.000	600.000	3	85.000	255000	5	65.000	325000
2	1.00	11	56.000	616000	4	98.000	392000	2	88.000	176000	4	65.000	260000
3	3.00	36	51.000	1836000	15	99.000	600.001	6	86.000	516000	10	65.000	650000
4	2.00	22	48.000	1056000	10	100.000	1000000	5	85.000	425000	7	65.000	455000
5	2.70	26	50.000	1300000	12	100.000	600.002	5	87.000	435000	9	65.000	585000
6	1.50	17	55.000	935000	6	100.000	600000	3	86.000	258000	5	65.000	325000
7	0.70	9	50.000	450000	3	99.000	600.003	1	86.000	86000	4	65.000	260000
8	3.00	35	52.000	1820000	15	98.000	1470000	6	87.000	522000	10	65.000	650000
9	2.00	23	52.000	1196000	10	98.000	600.004	5	85.000	425000	7	65.000	455000
10	2.30	24	47.000	1128000	11	99.000	1089000	5	88.000	440000	8	65.000	520000
11	1.30	14	54.000	756000	5	100.000	600.005	2	87.000	174000	5	65.000	325000
12	0.70	10	50.000	500000	4	99.000	396000	2	87.000	174000	4	65.000	260000
13	1.50	17	49.000	833000	6	100.000	600.006	3	85.000	255000	5	65.000	325000
14	1.50	16	51.000	816000	6	98.000	588000	3	86.000	258000	5	65.000	325000
15	4.00	46	52.000	2392000	18	100.000	600.007	7	88.000	616000	13	65.000	845000
Jumlah	28.7	324	770.000	16588000	131	1.488.000	10.335.028	58	1.296.000	5015000	101	975.000	6565000
Rata-Rata	1.91	21,6	51.33	110.586	8,73	99.200	689.002	3,87	86.400	334.333	6,73	65.000	437.667

Lampiran 8. Analisis Biaya Pengangkutan, Tenaga Kerja dan Biaya Penggilingan Usahatani Jagung Permusim dan Perhektar (Ha)) di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng, 2019

No	Luas Lahan (Ha)	Biaya Pengangkutan			Tenaga Kerja			Biaya Penggilingan		
		Jumlah Karung	Harga Fisik (Rp)	Nilai (Rp)	Jumlah Hok	Upah (Rp)	Nilai (Rp)	Jumlah (Ton)	Harga Fisik (Rp)	Nilai (Rp)
1	1.50	189	2.000	378000	2	50.000	100000	7.5	20.000	150.000
2	1.00	150	2.000	300000	1	50.000	50000	5.0	20.000	100.000
3	3.00	320	2.000	640000	3	50.000	150000	12.5	20.000	250.000
4	2.00	232	2.000	464000	2	50.000	100000	9.5	20.000	195.000
5	2.70	282	2.000	564000	3	50.000	150000	11	20.000	220.000
6	1.50	181	2.000	362000	2	50.000	100000	6.3	20.000	126.000
7	0.70	98	2.000	196000	1	50.000	50000	3	20.000	60.000
8	3.00	325	2.000	650000	3	50.000	150000	12	20.000	240.000
9	2.00	238	2.000	476000	2	50.000	100000	7.3	20.000	130.000
10	2.30	261	2.000	522000	2	50.000	100000	8	20.000	160.000
11	1.30	162	2.000	324000	2	50.000	100000	5	20.000	100.000
12	0.70	103	2.000	206000	1	50.000	50000	2.5	20.000	50.000
13	1.50	192	2.000	384000	2	50.000	100000	5	20.000	100.000
14	1.50	185	2.000	370000	2	50.000	100000	6.5	20.000	130.000
15	4.00	430	2.000	860000	4	50.000	200000	14	20.000	280.000
Jumlah	28.7	3348	30.000	6696000	32	750.000	1600000	14	300.000	2.291.000
Rata-Rata	1.91	223	20.00	446.400	2	50.000	106.667	1	20.000	152.733

DOKUMENTASI PENELITIAN



Gambar 1 Wawancara dengan Petani jagung



Gambar 2 Wawancara dengan Petani jagun



Gambar 3 Wawancara dengan Petani jagung



Gambar 4 Wawancara dengan Petani jagung



Gambar 5 Wawancara dengan Petani jagung



Gambar 6 Wawancara dengan Petani jagu



Gambar 7 Wawancara dengan Petani jagung



Gambar 8 Wawancara dengan Petani jagung



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
MAKASSAR

Analisis Pemasaran Komoditas
Jagung (Studi Kasus Di
Kelurahan Bonto Jaya
Kecamatan Bissappu Kabupaten
Bantaeng

by Saharuddin S

Submission date: 28-Aug-2019 09:33AM (UTC+0700)

Submission ID: 1164236136

File name: proposal_sahar_2.docx (1.78M)

Word count: 6988

Character count: 42937

**KARTU KONTROL BIMBINGAN SKRIPSI
PRODI AGRIBISNIS FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
TAHUN 2019**

Nama : Saharuddin . S
 NIM : 10960185715
 Tempat Tgl Lahir : Bantaeng, 03 April 1997
 Alamat/Asal Daerah : Campaga Loe / Bantaeng
 No HP : 0823 9823 7220
 Pembimbing : 1. Dr. Ir. Nurdeni, M.14.
 2. ~~Dr. Ir.~~ Arel Rumallang, S.P., M.Si

Hari Tanggal/Bulan/Tahun	Catatan Pembimbing	Paraf
02 Juli 2019	Konsultasi Proposal	
03 Juli 2019	Tambahkan bibliografi Masukkan Revisi	
08 Juli 2019	Perbaiki kerangka pikir	
10 Juli 2019	- Acc proposal - Acc proposal	
27 Agustus 2019	- Perbaiki penulisan - Membandingkan salinan 1 dan	
28 Agustus 2019	Salinan 11 mana yang layak ACC seminar hasil.	
02 Juli 2019	Konsultasi proposal	
03 Juli 2019	Perbaiki penulisan	
08 Juli 2019	Perbaiki kerangka pikir	
11 Juli 2019	ACC proposal	
30 Agustus 2019	Tambahkan 1 informan	
02 September 2019	Perbaiki penulisan	
04 September 2019	ACC hasil	

Ketua Program Studi
Agribisnis

Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.
 NBM : 873 162



PEMERINTAH KABUPATEN BANTAENG DINAS PENANAMAN MODAL DAN PTSP

Alamat : Jl. A.Mannappiang Kab. Bantaeng, email : dpmpstsp.bantaengkab@gmail.com, website : dpmpstsp.bantaengkab.go.id

IZIN PENELITIAN

NOMOR : 503/215/IPL/DPM-PTSP/III/2019

DASAR HUKUM :

1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan IPTEK;
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian, sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Mendagri Nomor 7 Tahun 2014;
3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 3 Tahun 2018 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
4. Peraturan Bupati Bantaeng Nomor 57 Tahun 2017 tentang Perubahan Atas Peraturan Bupati Bantaeng Nomor 85 Tahun 2016 tentang Pendelegasian Kewenangan Pelayanan Administrasi Perizinan dan Non Perizinan.

MEMBERIKAN IZIN KEPADA

Nama : SAHARUDDIN. S
Jenis Kelamin : Laki-Laki
N I M : 105960185715
No. KTP : 7303010304970001
Program Studi : Agribisnis
Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Makassar
Alamat : Campaga Loe Kec. Bissappu Kabupaten Bantaeng

Bermaksud mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :
"Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng)"

Lokasi Penelitian : Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu

Lama Penelitian : 18 Juli 2019 s.d. 20 September 2019

Sehubungan dengan hal tersebut diatas pada prinsipnya kami dapat **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Sebelum dan sesudahnya melaksanakan kegiatan, yang bersangkutan harus melapor kepada Pemerintah setempat;
2. Penelitian tidak menyimpang dari Izin yang diberikan;
3. Mentaati semua peraturan Perundang-undangan yang berlaku dan mengindahkan adat- istiadat Daerah setempat;
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar copy hasil Penelitian kepada Bupati Bantaeng Cq. Kepala Kantor Kesatuan Bangsa, Politik dan Perlindungan Masyarakat Kab. Bantaeng;
5. Surat Izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang Surat Izin tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Diterbitkan di Kabupaten Bantaeng

Pada tanggal : 18 Juli 2019

a.n Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
u.b. Kabid. Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan



FATMAWATI S.
Pangkat : Penata Tk I
NIP. 19760307 200502 2 004



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT-

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp.866972 Fax (0411)865588 Makassar 90221 E-mail :lp3munismuh@plasa.com



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 2416/05/C.4-VIII/VII/37/2019

12 Dzulqa'dah 1440

Lamp : 1 (satu) Rangkap Proposal

15 July 2019

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,

Bapak / Ibu Bupati Bantaeng

Cq. Ka. IP3 Balitbang Perpustakaan dan Kearsipan

di -

Bantaeng

أَشْكُرُكُمْ وَرَحْمَةً مِنْ رَبِّكَ

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar, nom 846/FP/A.2-II/VII/1440/2019 tanggal 15 Juli 2019, menerangkan bahwa mahasiswa tersel di bawah ini :

Nama : SAHARUDDIN S.

No. Stambuk : 10596 01857 15

Fakultas : Fakultas Pertanian

Jurusan : Agribisnis

Pekerjaan : Mahasiswa

Bermaksud melaksanakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penulisan Skri dengan judul :

"Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus di Kelurahan Bonto Ja Kecamatan Bissapu Kabupaten Bantaeng)"

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 20 Juli 2019 s/d 20 September 2019.

Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumullahu khaeran katziraa.

أَشْكُرُكُمْ وَرَحْمَةً مِنْ رَبِّكَ

Ketua LP3M,

Dr. Ir. Abubakar Idhan, MP.
NBM-101 7716

Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng

ORIGINALITY REPORT



MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

9%
★ id.123dok.com
Internet Source

Exclude quotes

Exclude bibliography

Exclude matches

3%



RIWAYAT HIDUP



Saharuddin S dilahirkan di Bantaeng pada tanggal 03 April 1997. Penulis adalah anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan ayah yang bernama Sabang dan ibu bernama Bungalia. Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SD Inpres Campgaloe 1 dan lulus pada tahun 2009. Kemudian Penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 2 Bissappu dan tamat pada tahun 2012, dan melanjutkan pendidikannya di SMK Negeri 1 Bantaeng dan lulus pada tahun 2015. Setelah tamat SMK, penulis melanjutkan pendidikan di universitas Muhammdiyah Makassar pada tahun 2015 dan diterima di Fakultas Pertanian, Program Studi Agribisnis.

