

Analisis Saluran Pemasaran dan Pendapatan Usaha Tani Jagung di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo

¹Nurhayati Mangge, ²Amir Halid, ³Agustinus Moonti

^{1,2,3} Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia

¹ ayyamangge@gmail.com

² amirhalid@ung.ac.id

³ agustinusmoonti@ung.ac.id

ABSTRACT

This study aims to: 1) analyze the marketing channel of corn farming in Bukit Aren Village, Pulubala District, Gorontalo Regency, 2) Analyze the income of corn farming in Bukit Aren Village, Pulubala District, Gorontalo Regency. This study uses a survey method with a quantitative approach. The types of data sources used in this research are primary and secondary data. The sampling technique uses saturated sampling (census). The data analysis used in this research is the Marketing Channel Analysis Method and the Revenue Analysis Method. The results of this study indicate that there are only two marketing channels in Bukit Aren Village, Pulubala District, Gorontalo Regency, namely farmers-larger traders-inter-island traders. The largest farmer's share value is in marketing channel I, namely 84.44 and the smallest is in marketing channel marketing II, namely 77.78. If the value of the farmer's share is >70%, then marketing can be said to be efficient and vice versa if the farmer's share is less than <70%, then the marketing channel is not efficient. From a total sample of 42 samples, it was found that the profits and income of corn farming in Bukit Aren Village, Pulubala District, Gorontalo Regency amounted to Rp918,035,033, with an average income per farmer of Rp21,857,926.

Keywords: Corn Farming; Marketing Channels; Income.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Menganalisis saluran pemasaran usaha tani jagung di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo, 2) Menganalisis pendapatan usaha tani jagung di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan pendekatan kuantitatif. Jenis sumber data yang digunakan dalam penelitian yaitu data primer dan sekunder. Teknik penarikan sampel menggunakan *sampling jenuh* (sensus). Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Metode Analisis Saluran Pemasaran dan Metode Analisis Pendapatan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Saluran pemasaran di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo hanya terdapat dua saluran pemasaran yaitu petani-pedagang besar-pedagang antar pulau, Nilai *farmer's share* terbesar ada pada saluran pemasaran I yaitu 84,44 dan yang paling kecil ada pada saluran pemasaran II yaitu 77,78. Jika nilai *farmer's share* >70%, maka pemasaran dapat dikatakan efisien dan sebaliknya jika *farmer's share* kurang dari <70%, maka saluran pemasaran tidak efisien. Dari jumlah sampel sebanyak 42 sampel, diketahui hasil keuntungan dan pendapatan usaha tani jagung di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo sebesar Rp918.035.033, dengan rata-rata pendapatan per petani yaitu sebesar Rp21.857.926.

Kata Kunci: Usaha Tani Jagung; Saluran Pemasaran; Pendapatan.

PENDAHULUAN

Pemasaran merupakan hal yang paling penting dalam menjalankan sebuah usaha pertanian, karena pemasaran merupakan tindakan ekonomi yang memengaruhi harga pasar, tingginya produksi tidak mutlak memberikan keuntungan yang tinggi tanpa pemasaran yang baik dan efisien. Secara umum, pemasaran dapat diartikan sebagai segala kegiatan yang dilakukan oleh berbagai perantara dengan berbagai macam cara untuk menyampaikan hasil produksi. Keberhasilan usaha tani jagung telah menjadi pendorong perkembangannya usaha tani pada berbagai komoditas lainnya yaitu perkebunan karet rakyat, sayuran, usaha ternak sapi, dan lain sebagainya. Namun demikian, keberhasilan usaha tani jagung ini dengan sistem kelembagaan pemasaran yang tercipta telah benar-benar berjalan secara efisien (Wowiling et al, 2018:306).

Pemasaran adalah kegiatan terencana atau menyeluruh yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau organisasi dalam industri untuk melakukan berbagai upaya agar mampu memenuhi permintaan pasar. Selain itu, tujuan utamanya untuk memaksimalkan keuntungan dengan membuat strategi penjualan. Pemasaran juga sudah menjadi salah satu hal yang begitu penting dan dibutuhkan oleh suatu perusahaan atau organisasi dalam menjalankan bisnis atau usahanya.

Pemasaran merupakan salah satu ilmu penting dalam sebuah bisnis, dengan sebuah produk diperkenalkan hingga didistribusikan sampai pada tangan konsumen, pada saat ini dilihat begitu banyak metode dan cara yang bisa digunakan untuk memasarkan suatu produk barang atau jasa. Akan tetapi seiring berkembangnya zaman para pemasar pun harus mengubah pola dan strategi pemasaran supaya benar-benar mampu mengikuti perkembangan zaman dan mampu bersaing di pasar dengan bebas dengan para pesaing lainnya. Salah satunya ialah dengan memanfaatkan teknologi pemasaran digital untuk melengkapi teknik pemasaran konvensional yang telah ada (Rosyadi, 2018:15)

Jagung merupakan salah satu komoditas pertanian yang memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi dan berpotensi untuk dikembangkan. Meskipun jagung di Indonesia merupakan komoditi terpenting kedua setelah padi/beras, namun sebagian masyarakat di Indonesia jagung masih merupakan komoditi pangan andalan. Kebutuhan jagung nasional dari tahun ke tahun terus meningkat, tidak hanya karena pertambahan penduduk, akan tetapi juga pertumbuhan usaha peternakan dan industri pangan (Fatmawati, 2019:20).

Tanaman jagung (*Zea Mays L*) dapat tumbuh hampir di seluruh daratan di Indonesia yang memiliki banyak kegunaan, di antaranya yaitu sebagai bahan pangan, bahan bidang kesehatan, kecantikan, dan pupuk. Pemanfaatan ekonomi tanaman jagung saat ini masih terfokus pada biji, daun, dan batangnya saja. Jagung sebagai salah satu jenis palawija, pada dasarnya merupakan bahan pangan sebagai sumber karbohidrat kedua setelah beras bagi penduduk Indonesia pada umumnya. Komoditas jagung saat ini menjadi salah satu komoditas strategis, meskipun masyarakat Indonesia pada umumnya mengonsumsi jagung bukan sebagai makanan pokok, namun perhatian pemerintah terhadap komoditas ini menunjukkan adanya peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa komoditas jagung saat ini memiliki peranan sangat penting (Maryam & Sadat, 2017:13)

Provinsi Gorontalo merupakan salah satu Provinsi yang memegang peranan penting dalam produksi jagung nasional, tanaman jagung telah dibudidayakan di beberapa daerah Provinsi Gorontalo, Kabupaten Gorontalo, Kabupaten Pohuwato, Kabupaten Boalemo, Kabupaten Bone Bolango, dan Kota Gorontalo, dengan luas panen jagung 129,131 Ha dan hasil produksi jagung mencapai 643.512 Ton. Hal ini menjadi perhatian bagi pemerintah Provinsi Gorontalo dalam meningkatkan pendapatan daerah melalui petani jagung di Provinsi Gorontalo (Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo, 2017).

Kecamatan Pulubala merupakan salah satu Kecamatan yang ada di Kabupaten Gorontalo, di mana sebagian besar penduduknya mayoritas bekerja di bidang pertanian. Di Kecamatan Pulubala juga memiliki tanaman hasil pertanian, yaitu tanaman jagung dengan luas panen 13.742 ha pada tahun 2019, kemudian meningkat menjadi 15,673 ha pada tahun 2020. Komoditas tanaman pangan yang lebih berdominan di Kecamatan Pulubala yaitu tanaman jagung, selain

komoditastanaman jagung ada juga beberapa tanaman hortikultura seperti tanaman tomat, cabai, dan ubi kayu (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gorontalo 2020).

Desa Bukit Aren adalah salah satu desa yang berada di Kecamatan Pulubala. Dalam hal ini permasalahan yang sering dihadapi petani di Desa Bukit Aren adalah proses pemasaran hasil produksi, serta tingginya biaya pemasaran dan biaya transportasi. Hal ini dapat menyebabkan perbedaan margin pemasaran antara petani dan produsen. Selain itu, petani jagung tersebut menjual kepada pedagang pengumpul yang menyebabkan harga jagung lebih murah. Jadi dalam permasalahan tersebut mereka tidak mendapatkan hasil atau imbalan yang sesuai dengan harga yang semestinya.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ini berada di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Yang akan dilaksanakan selama 3 bulan yaitu bulan Juni sampai bulan Agustus 2022. Pemilihan lokasi ini karena sebagian dari masyarakat setempat merupakan petani jagung, sehingga di Desa Bukit Aren merupakan sala satu tempat penghasil jagung yang berada di Kabupaten Gorontalo.

Penelitian ini menggunakan metode survei, yaitu dengan mengambil sampel dari satu populasi besar maupun populasi kecil pada berbagai situasi, serta melakukan observasi langsung pada kelompok tani di Desa Bukit aren tersebut. Penelitian survei juga suatu penelitian kuantitatif dengan menggunakan pernyataan terstruktur yang sama kepada banyak orang, untuk memperoleh semua jawaban yang diperoleh (Adhawati, et al, 2020:16)

Teknik penarikan sampel dalam penelitian ini yaitu menggunakan *sampling jenuh* (Sensus) yaitu semua populasi dijadikan responden karena jumlah populasi tidak lebih dari 100. Dengan jumlah populasi petani jagung sebanyak 42 orang di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara, kuesioner, dokumentasi.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua yaitu teknik analisis data deskriptif kuantitatif dan teknik analisis pendapatan.

Metode Analisis Saluran Pemasaran

Untuk mengidentifikasi masalah dalam menganalisis saluran pemasaran pada jagung dilakukan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan analisis *farmer's share*. *Farmer's share* adalah perbandingan atau rasio yang dibayar konsumen ditanyakan dalam persen (%). Untuk menghitung *farmer's share* yang diterima petani dalam kegiatan pemasaran komoditinya maka Secara sistematis *farmer's share* dirumuskan sebagai berikut:

$$F_s = \frac{pf}{Kpr} \times 100$$

Keterangan:

F_s = *farmers share*

P_f = harga ditingkat petani (Rp/kg)

P_r = harga ditingkat konsumen (Rp/kg)

Metode Analisis Pendapatan Jagung

- a. Menghitung Biaya Usaha tani Jagung

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC = Total Biaya (*Total Cost*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

b. Menghitung Penerimaan Usaha tani Jagung

$$TR = Py \cdot Y$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan (Rp)

Py = Harga Produk (Rp/kg)

Y = Jumlah Produksi (Kg)

c. Menghitung Pendapatan Jagung

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan Petani

TR = Total Penerimaan (Total Revenue)

TC = Total Biaya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Bukit Aren merupakan Desa yang terletak di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Desa ini merupakan Desa transmigrasi yang berada di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo, mempunyai topografi yang berbukit-bukit di mana lebih dari 25% merupakan daerah perbukitan dengan elevasi antara 145-220 mdpl. Lokasi bukit aren diarahkan untuk pengembangan kegiatan pertanian (tanaman pangan, perkebunan) dan pengembangan kawasan peternakan.

Secara administrasi Desa Bukit Aren mempunyai batas-batas wilayah berikut:

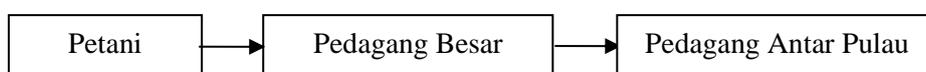
- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Ayumolingo Kecamatan Pulubala
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Bakti Kecamatan Pulubala
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Mulyonegoro Kecamatan Pulubala
- d. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Pongogaila Kecamatan Pulubala

Dalam proses pemasaran petani jagung yang ada di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo memiliki dua saluran pemasaran. Berikut ini adalah gambar saluran pemasaran jagung yang berada di Desa Bukit aren Kecamatan pulubala Kabupaten Gorontalo dalam melakukan proses penjualan yaitu:

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran ataupun saluran distribusi ialah komponen organisasi yang berperan dalam seluruh aktivitas pemasaran dari penghasil hingga ke pengguna. Pemasaran merupakan penyampaian kebutuhan hidup seseorang sehingga sebagian orang menyamakan pemasaran dengan penjualan. Tujuan yang ingin dicapai melalui proses pemasaran pada sebuah perusahaan tergantung dari bisnis perusahaan, di mana melalui proses pemasaran, terjadi pengenalan produk kepada konsumen, kemudian pembelian, sehingga berdampak pada pendapatan (Alimin et al., 2022). Penjualan (*Selling*) adalah tujuan internal dari sebuah bisnis. Penjualan lebih ditekankan pada transaksi, maka merupakan bagian dari kegiatan pemasaran. Ruang lingkup pemasaran lebih luas dan lebih bersifat dinamis (Jakfar et al., 2022:3)

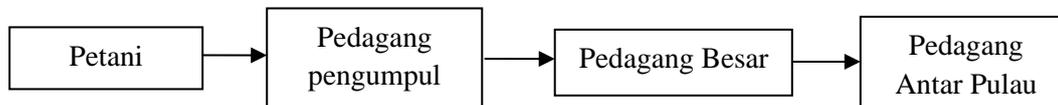
Saluran pemasaran Tipe 1



Berdasarkan saluran pemasaran 1 di atas, petani menjual hasil produksinya kepada pedagang besar, kemudian pedagang besar menjual jagung tersebut kepada pedagang antar pulau. Jagung dibeli oleh pedagang besar dari petani dengan harga yang berkisar Rp3.800/Kg

dan kemudian pedagang besar menjual kepada pedagang antar pulau dengan harga Rp4.500/Kg. Pada saluran satu ini petani yang menjual hasil produksi jagung kepada pedagang besar sekitar 31 petani dari 42 sampel. Dalam hal ini petani menjual hasil produksinya kepada pedagang besar dikarenakan dengan menjual kepada pedagang besar akan memperoleh harga jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan menjual kepada agen kecil (pedagang pengumpul).

Saluran pemasaran Tipe 2



Berdasarkan saluran pemasaran 2, dari 42 sampel 11 orang petani dalam penelitian ini menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul membeli jagung dari petani dengan harga yang berkisar Rp3.500/Kg harga disesuaikan dengan kualitas panen jagung. Kemudian pedagang pengumpul menjual hasil produksi jagung kepada pedagang besar dengan harga Rp3.800/Kg. Setelah itu pedagang besar menjual hasil produksi kepada pedagang antar pulau dengan harga Rp4.500/Kg. Dalam tipe saluran pemasaran II ini petani jagung yang berada di Desa Bukit Aren ingin memperluas hasil perdagangan namun dengan harga jual yang berkurang contohnya harga jual pada pedagang pengumpul hanya mencapai Rp3.500/Kg sedangkan ke pedagang besar dengan harga Rp3.800/Kg, di sisi lain pedagang pengumpul memberikan modal kepada petani yang berada di Desa Bukit Aren agar hasil produksi dijual kepada pedagang pengumpul.

Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah suatu badan atau individu yang melakukan pemasaran hasil produksinya, menyalurkan jasa serta komoditi dari produsen ke konsumen akhir, serta memiliki hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya yang dikaitkan dengan perilaku budidaya mulai dari karakteristik kebun. Dalam penelitian ini lembaga pemasaran yang terlihat dalam penyaluran jagung di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo adalah pedagang besar. Pedagang besar adalah lembaga yang menerima langsung dari pedagang pengumpul maupun dari petani langsung yang ada di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Pedagang besar menerima jagung dari petani kemudian menjualnya kembali kepada pedagang antar pulau yang berada di Surabaya dan Jakarta dengan biaya pemasaran sebesar Rp300/kg (Azizah et al, 2018:989).

Analisis Farmer’s Share

Dari analisis farmer’s share, maka kita dapat mengetahui berapa bagian harga yang diterima petani jagung di desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo berdasarkan saluran pemasaran. Untuk lebih jelasnya kita dapat melihat uraian saluran pemasaran pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Uraian Biaya Pemasaran, Harga Jual, Harga Beli pada Saluran Pemasaran di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo.

No.	Uraian	Saluran Pemasaran	
		I	II
1.	Petani		
	• Harga Jual (Rp/Kg)	3.800	3.500
	• Biaya Pemasaran (Rp/Kg)		
	• Biaya Pengangkutan	105.000	
2.	Pedagang Pengumpul		
	• Harga beli (Rp/Kg)		3.500
	• Biaya pemasaran (Rp/Kg)		
	• Biaya Buruh (Rp/Kg)		
	• Biaya pengangkutan (Rp/Kg)		100
	• Harga Jual (Rp/Kg)		3.800

3.	Pedagang Besar		
	• Harga Beli (Rp/Kg)	3.800	3.800
	• Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	300	
	• Biaya Pengangkutan	150.000	
	• Harga Jual (Rp/Kg)	4.500	4.500
4.	Pedagang Antar Pulau		
	• Harga Beli	4.500	4.500
	Margin Pemasaran		700

Sumber: Data Sekunder Setelah Diolah (2023).

Berdasarkan tabel di atas harga pemasaran jagung pada saluran pemasaran dapat dijabarkan bahwa nilai Farmer's Share pada saluran pemasaran jagung di desa Bukit aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo sebagai berikut:

Tabel 2. Farmer's Share pada Saluran Pemasaran Jagung di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo

No.	Saluran pemasaran	Harga jual petani (Rp/Kg)	Harga jual tingkat akhir (Rp/Kg)	Farmer's share
1	I	3.800	4.500	84,44
2	II	3.500	4.500	77,78

Sumber: Data Sekunder Setelah Diolah (2023).

Berdasarkan tabel 2 di atas dapat dilihat bahwa Nilai farmer's share terbesar ada pada saluran pemasaran I, yaitu 84,44 dan yang paling kecil ada pada saluran pemasaran II, yaitu 77,78. Jika nilai farmer's share >70%, maka pemasaran dapat dikatakan efisien dan sebaliknya jika farmer's share <70%, maka saluran pemasaran tidak efisien.

Analisis Pendapatan Usaha tani Jagung

Biaya Tetap

Tabel 3. Jenis Biaya Tetap Usaha Tani Jagung di Desa Bukit Aren

No.	Jenis Biaya Tetap	Jumlah (Rp)	Rata-Rata/Petani (Rp)	Presentase (%)
1	Pajak Lahan	1.550.000	36.905	4,27
2	Penyusutan Alat	1.114.967	16.641	3,07
3	Biaya Penanaman	2.550.000	60.714	7,02
4	Biaya Pengolahan tanah	10.200.000	242.857	28,10
5	Biaya Penyiangan	2.820.000	67.143	7,77
6	Biaya Pemupukan	5.100.000	121.429	14,04
7	Biaya Pemipilan jagung	6.375.000	151.786	17,56
8	Biaya pengangkutan dari kebun	1.500.000	35.714	4,13
9	Panen	5.100.000	121.429	14,04
	Jumlah	36.309.967	854.618	100,00

Sumber: Data Sekunder Setelah Diolah (2023).

Berdasarkan tabel 3 di atas, biaya tetap petani padi jagung di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo yang terdiri dari pajak lahan dan penyusutan alat. Total pajak lahan Rp1.550.000, rata-rata/petani Rp36.905, dengan persentase 4,27%; biaya penyusutan alat dengan total Rp1.114.967, rata-rata/petani Rp16.641, dengan persentase 3,07%; biaya penanaman dengan total Rp2.550.000, rata-rata/petani Rp60.714, dengan persentase 7,02%; biaya pengolahan tanah dengan total Rp210.200.000, rata-rata/petani Rp242.857, dengan persentase 28,10%; biaya penyiangan dengan total Rp2.820.000, rata-rata/petani Rp67.143, dengan

persentase 7,77%; biaya pemupukan dengan total Rp5.100.000, rata-rata/petani Rp121.429, dengan persentase 14,04%; biaya pemipilan jagung dengan total Rp375.000, rata-rata/petani Rp151.786, dengan persentase 17,56%; biaya pengangkutan dari kebun dengan total Rp1.500.000, rata-rata/petani Rp35.714, dengan persentase 4,13%; biaya panen dengan total Rp5.100.000, rata-rata/petani Rp121.429, dengan persentase 14,04%, sehingga biaya keseluruhan biaya tetap yaitu sebesar Rp36.309.967, rata-rata/petani Rp854.618.

Biaya Variabel

Adapun biaya variabel pada usaha tani jagung ketan dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4 Jenis Biaya Variabel Usaha Tani Jagung Desa Bukit Aren

No.	Jenis Biaya Variabel	Jumlah (Rp)	Rata-Rata/Petani (Rp)	Presentase (%)
1	Benih	93.000.000	2.214.286	41,58
2	Pupuk	17.790.000	422.857	7,96
3	Pestisida	4.960.000	118.095	2,22
4	TKLK	107.905.000	2.569.167	48,24
Jumlah		223.655.000	5.324.405	100,00

Sumber: Data Sekunder Setelah Diolah (2023).

Berdasarkan tabel 4 di atas, biaya variabel petani jagung termasuk benih, pupuk, pestisida, dan tenaga kerja luar keluarga. Biaya bibit sebesar Rp93.000.000, rata-rata/petani Rp2.214.286 dengan presentase 41,58%; biaya pupuk sebesar Rp17.790.000, rata-rata/petani Rp422.857 dengan presentase 7,96%; biaya pestisida sebesar Rp4.960.000, rata-rata/petani Rp118.095 dengan presentase 2,22%; dan total tenaga kerja luar keluarga sebesar Rp107.905.000, rata-rata/petani Rp2.569.167, dengan presentase 48,24%.

Biaya Total

Biaya total adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produksi, yang merupakan penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 5. Jenis Biaya Total Usaha Tani Jagung Desa Bukit Aren

No.	Jenis Biaya	Nilai biaya (Rp)	Rata-Rata/Petani (Rp)	Presentase (%)
1	Biaya tetap	36.309.967	854.618	13,97
2	Biaya variabel	223.655.000	5.324.405	86,03
Jumlah		259.964.967	6.179.023	100,00

Sumber: Data Sekunder Setelah Diolah (2023).

Biaya tetap dan biaya variabel merupakan total biaya produksi petani jagung Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Untuk biaya tetap sebesar Rp36.309.967, rata-rata/petani Rp854.618, dengan presentase 13,97%; dan biaya variabel sebesar Rp223.655.000, rata-rata/petani Rp5.324.405, dengan presentase 86,03%; serta total keseluruhan biaya total produksi jagung secara keseluruhan sebesar Rp259.964.967.

Penerimaan Petani jagung

Secara sistematis, pendapatan juga dapat didefinisikan sebagai produk dari jumlah yang diproduksi dan harga jual unit.

Tabel 6. Penerimaan produksi petani jagung Desa Bukit Aren

No.	Uraian	Nilai
1	Hasil Produksi (kg)	310.000
2	Harga Jual(Rp/Kg)	3.800
Jumlah		1.178.000.000

Sumber: Data Sekunder Setelah Diolah (2023).

Berdasarkan tabel 6 di atas total penerimaan petani jagung Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo sebesar Rp1.178.003.800. Untuk hasil produk usaha tani jagung sebanyak 310.000 kg per satu kali panen dengan harga produksi rata-rata per kilogram Rp3.800. Pendapatan Petani jagung

Selisih antara seluruh pendapatan yang diterima petani dengan total biaya produksi yang mereka keluarkan saat memproduksi padi sawah menghasilkan pendapatan usaha tani. Tabel 7 di bawah ini menggambarkan pendapatan petani jagung Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo.

Tabel 7. Pendapatan Petani Jagung Desa Bukit Aren

No.	Uraian	Jumlah (Rp)	Rata-Rata/Petani
1	Total Penerimaan	1.178.000.000	28.047.619
2	Total Biaya	259.964.967.	6.179.023
Jumlah		918.035.033	21.857.976

Sumber: Data Sekunder Setelah Diolah (2023).

Total Penerimaan petani diperoleh dari 42 responden memberikan total Rp1.178.000.000, rata-rata/petani Rp28.047.619; total biaya yaitu sebesar Rp259.964.967, rata-rata/petani Rp6.179.023 secara keseluruhan. Petani menghabiskan total Rp918.035.033 usaha tani mereka, dengan rata-rata/petani Rp21.857.976

SIMPULAN

Hasil analisis data pada penelitian ini adalah: 1) Saluran pemasaran di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo hanya terdapat satu saluran pemasaran yaitu petani-pedagang besar-pedagang antar pulau. 2) Dari hasil keuntungan dan pendapatan usaha tani jagung di Desa Bukit Aren Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo dengan jumlah sampel 42 sampel, meraih keuntungan sebesar Rp918.035.033, dengan rata-rata/petani yaitu Rp21.857.926 Adapun saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah: 1) Petani seharusnya menggunakan model saluran tipe satu agar pendapatan lebih maksimal atau biaya yang kecil 2) Untuk meningkatkan pendapatan petani jagung yang ada di Desa Bukit Aren, pihak pemerintah harus mengarahkan petani dalam masalah pemasaran hasil panen yang lebih baik, sehingga para petani tidak menjual kepada pedagang perantara, hal ini akan memberikan dampak baik terhadap hasil pendapatan yang diterima oleh petani jagung di Desa Bukit Aren. 3) Petani perlu mencari informasi harga tingkat konsumen agar posisi petani dalam tawar menawar lebih kuat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhawati, S.S., Fakhriyah, Sitti., & Firman. (2020). *Straregi Sentral Analisis (SSA)*. Makassar: CV. Nas Media Pustaka.
- Alimin, E., Eddy, Afriani, D., Agusfianto, N. P., Octavia, Y. F., Mulyaningsih, T., Satriawan, Yusuf, S. Y. M., Irwansyah, R., Moonti, A., Sudarni, A. A. C., Endrawati, B. F., Suhadarliyah, Armiani, Andayani, S. U., & Tabun, M. A. (2022). *Manajemen Pemasaran (Kajian Pengantar di Era Bisnis Modern)*. Lombok Barat: Seval Literindo Kreasi.
- Azizah, Mentari Nur., Rasmikayati, Elly., & Saefuddin, Bobby Rachmat. (2018). Perilaku Budaya Petani Mangga di Kaitkan dengan Lembaga Pemasaran di Kecamatan Gregeg Kabupaten Cirebon. *Agro Info Galuh: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 5(1), 987-998.
- Fatmawati., & Zulham. (2019). Analisis Margin dan Efisiensi Saluran Pemasaran Petani Jagung (Zea Mays) di Desa Suka Makmur Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo. *Gorontalo Agriculture Tecnology Journal*, 2(1), 19-29.

- Jakfar, A.A., Vibriyanto, Norita., & Purwanto, Hery. (2022). *Pemasaran Jagung Madura*. Sidoarjo: Zifatama Jawara.
- Maryam., Arifin., & Sadat M. A. (2017) Faktor-faktor yang Memengaruhi Permintaan Jagung di Sulawesi Selatan. *Jurnal Agribisnis*, 6(2), 10-20.
- Rosyadi, Muhammad Zaki. (2018). Pengaruh Influencer Marketing sebagai Strategi Pemasaran Digital Era Moderen. *Jurnal Manajemen dan Inovasi (MANOVA)*, 1(2), 14-23.
- Wowiling Cendy C., Pangemanan, Lyndon R.J., & Dumais, Joachim N. K. (2018). Analisis Pemasaran Jagung di Desa Dimembe Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara. *Agri-SosioEkonomi: Jurnal Trasdisiplin Pertanian, Sosial, dan Ekonomi*, 14(3), 305-314.