
BIOFARM
Jurnal Ilmiah Pertanian
ISSN Print: 0216-5430; ISSN Online: 2301-6442
Vol. 21, No. 2, Oktober 2025

# Analisis Pendapatan dan Pemasaran Jagung (*Zea Mays* L.) Hibrida di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu

## *Corn Revenue and Marketing Analysis (Zea Mays L.) Hybrid in Rantau Selatan Sub District Labuhanbatu Regency*

**Ida Zulfida[1]***
[1]Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Masyarakat Indonesia (UPMI), Sumatera Utara, Indonesia
*Korespondensi Penulis: idazulfida@gmail.com

**ABSTRAK**
Peran sektor pertanian dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya dalam penyediaan pangan, peningkatan pendapatan petani, dan penyerapan tenaga kerja, masih sangat krusial. Dalam konteks global, permintaan terhadap komoditas pangan pokok seperti jagung (Zea mays L.) terus mengalami peningkatan seiring dengan pertumbuhan penduduk, perkembangan industri pakan ternak, dan diversifikasi produk pangan olahanPenelitian ini bertujuan untuk menganalisis berapa tingkat pendapatan usahatani jagung hibrida dan untuk mengetahui apakah pemasaran jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu efisisen. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif, yaitu penelitian dengan mendeskripsikan keadaan di lapangan dari sejumlah individu yang di wawancara secara langsung, yang dijadikan sampel dengan menggunakan kuisioner dengan menganalisis usahatani dengan menggunakan rumus pendapatan dan saluran, efisiensi, share margin serta margin pemasaran.

Kata kunci: *Jagung Hibrida Pendapatan Usahatani, Penyediaan Pangan Pemasaran,*

***ABSTRACT***
*The role of the agricultural sector in national economic development—particularly in food provision, increasing farmers' income, and absorbing labor—remains critically important. Globally, the demand for staple food commodities such as maize (Zea mays L.) continues to rise in line with population growth, the expansion of the livestock feed industry, and the diversification of processed food products. This study aims to analyze the income level of hybrid maize farming and to determine whether the marketing of hybrid maize in Rantau Selatan District, Labuhanbatu Regency, is efficient. The research employed both qualitative and quantitative descriptive methods by describing field conditions based on direct interviews with selected respondents using structured questionnaires. The analysis included farm income calculations as well as assessments of marketing channels, efficiency, margin share, and overall marketing margins.*

*Keywords: Farm Income, Food Provision, Hybrid Maize, Marketing.*

## PENDAHULUAN

Peran sektor pertanian dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya dalam penyediaan pangan, peningkatan pendapatan petani, dan penyerapan tenaga kerja, masih sangat krusial. Dalam konteks global, permintaan terhadap komoditas pangan pokok seperti jagung (Zea mays L.) terus mengalami peningkatan seiring dengan pertumbuhan penduduk, perkembangan industri pakan ternak, dan diversifikasi produk pangan olahan (Ranum et al., 2014). Jagung hibrida, dengan potensi hasil yang lebih tinggi dibandingkan jagung lokal, telah menjadi pilihan utama dalam intensifikasi pertanian untuk memenuhi tantangan ketahanan pangan ini (Cairns et al., 2021).

Kabupaten Labuhanbatu, Provinsi Sumatera Utara, merupakan salah satu sentra produksi jagung dengan kontribusi signifikan

terhadap produksi jagung regional. Kecamatan Rantau Selatan merupakan salah satu wilayah dengan lahan yang potensial untuk pengembangan jagung hibrida. Minat petani untuk membudidayakan jagung hibrida semakin meningkat karena iming-iming produktivitas yang tinggi. Namun, peningkatan produktivitas di tingkat budidaya tidak serta merta diikuti oleh peningkatan kesejahteraan petani. Dua mata rantai kritis yang seringkali menjadi penghambat adalah aspek pendapatan usahatani dan efisiensi sistem pemasaran (Hernández et al., 2017). praktik budidaya jagung hibrida intensif menyisakan pertanyaan mendalam tentang keberlanjutan.

Penggunaan input kimia yang tinggi berpotensi menyebabkan degradasi kesuburan tanah, pencemaran air, dan hilangnya keanekaragaman hayati (Tilman et al., 2020). Oleh karena itu, analisis ekonomi semata (pendapatan dan pemasaran) menjadi tidak lengkap jika tidak dikaitkan dengan dimensi lingkungan. Sejauh mana sistem agribisnis jagung hibrida yang ada saat ini di Kecamatan Rantau Selatan telah mempertimbangkan prinsip-prinsip keberlanjutan.

Dari perspektif pendapatan, tingginya biaya produksi, terutama untuk input benih hibrida, pupuk, dan pestisida, sering kali menggeroti keuntungan yang diperoleh petani. Fluktuasi harga di tingkat petani menambah ketidakpastian pendapatan. Sementara itu, dari sisi pemasaran, petani jagung di daerah seperti Rantau Selatan sering dihadapkan pada struktur pasar yang tidak simetris. Mereka umumnya berperan sebagai price taker dengan akses terbatas terhadap informasi harga, lemahnya posisi tawar, dan ketergantungan pada tengkulak atau pedagang pengumpul yang menguasai saluran distribusi (Mango et al., 2018). Kondisi ini menyebabkan margin pemasaran yang lebar, dimana keuntungan lebih banyak dinikmati oleh pelaku di hilir, sementara petani di hulu hanya mendapat porsi kecil.

Pendapatan yang tinggi menjadi salah satu alasan utama petani melakukan produksi, namun pada kenyataannya harga yang berlaku tidak dapat memberikan pendapatan yang baik bagi petani. Fluktuasi harga terkadang menimbulkan berbagai risiko dan kerugian bagi petani karena harga jual tidak sesuai dengan biaya kegiatan produksi. Seiring dengan fluktuasi harga, pada produksi jagung, para petani harus segera menjual produksi tersebut dengan harga yang berlaku, karena untuk kebutuhan sehari-hari dan juga untuk mendapatkan tambahan modal. Hal ini menimbulkan pendapatan petani menjadi tidak menentu.

Proses pemasaran merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan sebuah usaha. Kualitas produk yang baik harus di dukung dengan strategi pemasaran yang baik pula, supaya konsumen mengetahui bahwa produk yang ditawarkan layak untuk di konsumsi. Salah satu masalah dalam pemasaran hasil pertanian adalah kecilnya persentase harga yang diterima oleh petani dari harga yang dibayarkan oleh konsumen. Salah satu faktor dalam masalah tersebut adalah lemahnya posisi petani di dalam pasar. Hal ini sangat merugikan para petani dan juga masyarakat konsumen. Harga yang rendah ditingkat petani akan menyebabkan menurunnya minat petani untuk meningkatkan produksinya dan harga yang tinggi di tingkat konsumen menyebabkan konsumen akan mengurangi konsumsi (Ginting, P. 2016).

Penelitian terdahulu banyak yang mengkaji pendapatan usahatani jagung atau efisiensi pemasaran secara terpisah, namun masih sedikit yang mengintegrasikan kedua aspek tersebut secara komprehensif dan kemudian menghubungkannya dengan dimensi lingkungan dalam satu kerangka analisis PSDL. Hasil Penelitian Sormin et al., (2025), Hasil penelitian menunjukan bahwa rata-rata pendapatan/usahatani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu sebesar Rp 14.636.770/musim panen dengan rata-rata pendapatan jagung hibrida/Ha sebesar Rp 12.310.151.

Penelitian ini berusaha untuk mengisi celah (gap) tersebut. Dengan menganalisis secara simultan tingkat pendapatan, efisiensi saluran pemasaran, serta mengidentifikasi strategi pengembangan yang berkelanjutan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah dan praktis bagi perbaikan

tata kelola agribisnis jagung yang berkeadilan ekonomi dan berwawasan lingkungan di Kecamatan Rantau Selatan, Kabupaten Labuhanbatu.

## BAHAN DAN METODE

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Agusttus Sampai Bulan September 2025. Tempat yang menjadi daerah penelitian adalah Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa kecamatan yang dipilih merupakan salah satu kecamatan mayoritas penghasil jagung hibrida di Kabupaten Labuhanbatu. Desain penelitian merupakan pedoman dalam melakukan proses penelitan. Desain penelitian dimaksudkan supaya penelitian yang dilakukan benar-benar mempunyai landasan kokoh. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei. Desain penelitian yang diterapkan adalah pendekatan kuantitatif dan pendekatan kualitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah petani yang mengusahakan usahatani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan. Kecamatan Rantau Selatan terdiri dari 9 Kelurahan. Desa yang dijadikan sebagai tempat penelitian yaitu Bakaran Batu, Danobale, Lobu Sona, Perdamean, Sidorejo, Sigambal, Sioldengan, Ujung Bandar, Urung Kompas. Dari masing-masing desa sampel diambil 15% dari jumlah populasi usahatani sebagai petani jagung hibrida, pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode simple random sampling dengan Teknik pengambilan secara acak. Menurut Sugiyono (2017), teknik simple random sampling yaitu pengambilan sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada didalam populasi itu. Untuk menentukan responden petani jagung hibrida dalam penelitian ini dihitung dengan menggunakan rumus Slovin maka disusun perhitungan sampel sebagai berikut :

$$\boldsymbol{n} = \frac{\mathrm{N}}{1+\mathrm{Ne2}}$$

Dimana :
n : ukuran sampel
N : ukuran populasi
e : persen kelonggaran ketidak telitian karena kesalahan 15% (0,15)

Penarikan sampel di prioritaskan pada wilayah desa yang memiliki lahan jagung hibrida, populasi petani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan, Kabupaten Labuhanbatu adalah sebanyak 236 petani dengan jumlah sampel yang di ambil sebanyak 37 orang. Untuk responden pedagang dilakukan dengan cara (snow ball sampling) yakni menelusuri setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jagung hibrida yang dimulai dari informasi petani untuk menelusuri responden selanjutnya. Dari hasil tersebut diperoleh pedagang besar sebanyak 3 orang dan pedagang pengumpul 3 orang.

Dalam menganalisis pendapatan dan pemasaran jagung hibrida dianalisis dengan deskriptif kualitatif dan kuantitatif yaitu sebagai berikut :

1. Rumus pendapatan:
   **π** = TR – TC
   Dimana:
   **π** = pendapatan bersih T
   R = Penerimaan total (P X Q)
   TC = biaya total (TFC + TVC)

   Untuk mengetahui besarnya total penerimaan yang diperoleh petani, digunakan rumus :
   TR = Q x P
   Dimana :
   TR = Total penerimaan (Total Revenue)
   Q = Total Produksi (Quantity)
   P = Harga (Price)

   Untuk mengetahui besarnya total biaya yang diperoleh petani, denga rumusan :
   TC = TVC + TFC
   Dimana :
   TC = Total Biaya (Total Cost)
   TVC = Total biaya variabel (Total variable cost)
   TFC = Total biaya tetap (Total fixed cost)

2. Menghitung Efisiensi pemasaran Untuk mengetahui efisiensi pemasaran pada setiap saluran pemasaran yang terlibat digunakan rumus :

$$Ep = \frac{TB}{TNB} \text{ X } 100$$

Keterangan
Ep = efisiensi pemasaran
TB = total biaya pemasaran (Rp/Kg)
TNB = Total Nilai Produk (Kg)

Kaidah keputusan efisiensi pemasaran ini adalah (Putri et al., 2014) 1. 0-33% = efisien 2. 34-67 % = kurang efisien 3. 68-100% = tidak efisien

3. Analisis menggunakan rumus margin pemasaran yaitu:
   MP = PR – PF
   Keterangan :
   MP = Margin Pemasaran jagung hibrida (Rp/kg),
   PR = Harga ditingkat konsumen (Rp/kg),
   PF = Harga ditingkat produsen (Rp/kg)

4. Keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin pemasaran dengan biaya pemasaran atau dirumuskan dengan:
   π = M - B
   Keterangan:
   π = Keuntungan Pemasaran (Rp/kg)
   M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)
   B = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis data adalah suatu proses atau upaya pengumpulan data di lapangan yang kemudian diolah dan dianalisis menggunakan metode yang sesuai dengan tujuan penelitian untuk menjadi informasi bermanfaat, menarik kesimpulan dan menemukan solusi dari permasalahan yang diangkat pada penelitian. Adapun analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Biaya Produksi Usahatani Jagung Hibrida

Biaya produksi usahatani adalah biaya yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi usahatani bertujuan untuk menghasilkan dan meningkatkan hasil produksi pada satu periode tertentu. Dalam penelitian ini biaya produksi terbagi menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*)

Biaya tetap dalam penelitian ini adalah penyusutan alat yang digunakan oleh petani sampel di daerah penelitian. Biaya penyusutan alat yang dimaksud dalam penelitian ini adalah biaya yang sudah habis dalam pengurangan nilai (*deprecation*) atau sejumlah uang yang dikeluarkan petani jagung hibrida untuk pengadaan alat-alat usahatani yang digunakan dalam kegiatan usahatani jagung hibrida. Alat yang digunakan pada usahatani jagung hibrida tersebut meliputi cangkul, tajak, terpal, handsprayer, alat pemipil jagung dan mesin penanam jagung.

Biaya tidak tetap atau biaya variabel biasanya didefenisikan sebagai biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh. Biaya variabel pada usahatani petani jagung hibrida dalam penelitian ini adalah semua biaya yang habis dalam satu kali proses produksi yang dihitung selama satu musim tanam. Biaya variabel yang dikeluarkan terdiri dari biaya benih, biaya pupuk, biaya obat-obatan, biaya tenaga kerja dari pengolahan lahan sampai panen, biaya transportasi dan biaya pemipilan.

Kegiatan awal yang dilakukan petani sebelum melakukan kegiatan penanaman jagung hibrida di daerah penelitian ini adalah kegiatan persiapan lahan. Kegiatan tersebut dimulai dari pembersihan gulma dan pengolahan lahan dilakukan menggunakan handtractor. Pada penelitian ini pola tanam yang diterapkan yaitu pola tanam monokultur, yang artinya pola tanam yang menerapkan hanya menanam satu jenis tanaman. Untuk jarak tanam jagung hibrida di daerah penelitian ini rata-rata jarak tanamnya yaitu 75 x 25cm dan lubang tanam dengan kedalaman 3-5 cm. Benih jagung yang unggul dan berkualitas menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam budidaya tanaman jagung hibrida.

Penggunaan benih yang berkualitas diharapkan akan mendapatkan hasil yang baik nantinya. Berdasarkan hasil penelitian, dari 37 responden petani jagung hibrida dalam penelitian ini 27 orang petani menggunakan benih jagung varietas BISI 18, 8 orang petani menggunakan benih jagung varietas perkasa dan 2 orang petani menggunakan benih jagung varietas pioner 32. Harga benih jagung hibrida

varietas BISI 18 sebesar Rp 115.000/ kg, harga benih varietas perkasa sebesar Rp 85.000/ kg dan untuk harga benih jagung varietas pioner 32 sebesar Rp 140.000/ kg. Pupuk merupakan salah satu faktor produksi yang penting dalam proses kegiatan usahatani jagung hibrida.

Terdapat 3 jenis pupuk yang digunakan petani di daerah penelitian ini yaitu pupuk Urea, pupuk Phonska dan dan ZA. Jumlah penggunaan pupuk sudah sesuai dengan anjuran penyuluh lapangan yang bekerja di lapangan meskipun masih ada sebagian petani memberikan pupuk yang tidak sesuai yang dianjurkan. Rata-rata petani membeli pupuk subsidi dengan harga pupuk urea dan phonska ukuran 50 kg/karung sebesar Rp 150.000 dan harga pupuk ZA 50 kg sebesar Rp 250.000. Penggunaan obat-obatan adalah salah satu cara yang digunakan untuk memberantas hama dan penyakit serta gulma yang akan menyerang atau mengggganggu tanaman jagung hibrida. Penggunaan obat-obatan yang sesuai sasaran, jenis, waktu dan dosis diharapkan dapat memperkecil resiko kegagalan panen. Obat-obatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sejumlah uang yang dikeluarkan untuk membeli sejumlah obat-obatan yang akan digunakan dalam kegiatan usahataninya selama satu kali musim tanam. Pada penelitian ini jenis obat-obatan atau pestisida yang digunakan adalah Calaris 500 ml dan DMA 500 ml.

Tenaga kerja adalah banyaknya tenaga kerja dalam proses produksi. Tenaga kerja yang digunakan dalam usahatani jagung hibrida berasal dari tenaga kerja dalam keluarga dan tenaga kerja luar keluarga. Tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan pengolahan lahan, penanaman, pemupukan, pengendalian hama dan pemanenan. Tenaga kerja dalam keluarga terdiri dari suami, istri dan anak sedangkan tenaga kerja luar keluarga berasal dari daerah sekitar tempat tinggal petani. Adapun total biaya produksi usahatani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu dapat dilihat pada Tabel berikut ini :

Tabel 1 Rata-rata Biaya Produksi/ Usahatani dan Rata-rata Biaya Produksi/ Ha

| No | Jenis Biaya Produksi | Biaya Usahatani (Rp/ Musim Panen) | Rata-Rata Produksi/ Ha |
|---|---|---|---|
| 1 | Biaya Tetap (FC) Depresiasi (Penyusutan) | 294,419 | 247,580 |
| 2 | Biaya Variabel (VC) | | |
| | Benih | 2,188,120 | 1,851,650 |
| | Pupuk | 2,665,980 | 2,245,525 |
| | Pestisida | 778,145 | 651,177 |
| | Tenaga Kerja | 1,675,650 | 1,410,125 |
| | Transportasi | 165,350 | 140,185 |
| | Pemipilan jagung | 575,920 | 485,545 |
| 3 | Total Biaya (TC) | 8,343,584 | 7,031,787 |

Sumber : Data Primer, 2025

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa, biaya usahatani/ musim panen yaitu sebesar Rp **8,343,584**/ musim panen yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan selama proses produksi usahatani jagung hibrida dan rata-rata biaya produski/ Ha sebesar Rp **7,031,787**. Biaya usahatani dan biaya produksi per hektar sangat penting bagi petani untuk mencapai keberhasilan dalam usaha pertanian mereka. Dengan analisis yang cermat terhadap biaya-biaya ini, petani dapat mengelola risiko finansial dengan lebih baik, meningkatkan efisiensi operasional, dan memaksimalkan profitabilitas dari setiap musim tanam jagung hibrida mereka

2. Penerimaan Usahatani

Jagung Hibrida Besarnya produksi akan menentukan besarnya kesempatan ekonomi yang diterima petanSemakin tinggi jumlah produksi yang dihasilkan maka penerimaan usahatani akan semakin besar. Sebaliknya semakin rendah jumlah produksi yang dihasilkan maka penerimaan yang diperolehpetani akan semakin rendah. Besarnya penerimaan yang diterima petani untuk setiap rupiah yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi usahatani selain dipengaruhi jumlah produksi jugadipengaruhi harga jual satuan produksi. Adapun besarnya penerimaan petani jagung hibrida Kecamatan

Rantau Selatan dapat dilihat pada Tabel beriku ini :

Tabel 2. Rata-rata Penerimaan/ Usahatani dan Rata-rata Penerimaan/ Ha

| No | Uraian | Satuan | Per Musim Panen/ Usahatani | Per/Ha |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Produksi | kg | 5,458 | 4,567 |
| 2 | Penerimaan | Rp | 22,987,300 | 19,319,456 |

Sumber : Data Primer, 2025

Berdasarkan Hasil Tabel diketahui bahwa, rata-rata produksi jagung hibrida/ usahatani sebesar 5,458 kg/ musim panen, dengan rata-rata penerimaan usahatani jagung hibrida yaitu sebesar Rp. 22,987,300/ musim panen dan rata-rata produksi jagung hibrida/ Ha sebesar 4,567 Kg dengan rata-rata penerimaan/ Ha jagung hibrida sebesar Rp 19,319,456. Tingginya penerimaan petani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu disebabkan oleh produksi yang cukup tinggi. Tingginya penerimaan petani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan disebabkan oleh kombinasi produktivitas yang tinggi per musim panen dan efisiensi produksi yang baik per hektar. Dengan rata-rata produksi yang mencapai lebih dari 5 ton per musim panen dan lebih dari 4 ton per hektar, petani dapat memperoleh hasil yang signifikan dari usahatani mereka. Produktivitas yang tinggi ini juga dapat mengindikasikan adanya praktik pertanian yang baik, seperti penggunaan varietas jagung hibrida yang unggul, pengelolaan tanaman yang baik, penggunaan teknologi pertanian yang tepat, dan manajemen sumber daya yang efisien seperti air dan pupuk.

3. Pendapatan Usahatani

Keberhasilan dari usahatani dapat dilihat dari pendapatan usahatani yang diperoleh. Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendapatan yang diperoleh petani dari hasil kegiatan usahatani jagung dalam satu periode. Besarnya pendapatan petani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan dapat dilihat pada Tabel berikut ini:

Tabel 3. Total Pendapatan

| No | Uraian | Rata-rata Usahatani (Rp/musim panen) | Rata-rata Pendapatan / Ha (Rp) |
|---|---|---|---|
| 1 | Penerimaan | 22,987,300 | 19,315,480 |
| 2 | Biaya Produksi | 8,440,530 | 7,125,330 |
| 3 | Pendapatan | 14,546,770 | 12,190,150 |

Sumber : Data Primer, 2025

Berdasarkan tabel diketahui bahwa, rata-rata pendapatan jagung hibrida, yaitu rata-rata penerimaan usahatani jagung hibrida dikurangi rata-rata produksi usahatani jagung hibrida. Rata-rata pendapatan/usahatani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan sebesar Rp 14,546,770 / musim panen dengan rata-rata pendapatan/ Ha sebesar Rp 12,190,150.

Dari total pendapatan petani dalam penelitian ini, Petani di Kecamatan Rantau Selatan telah meningkatkan penggunaan varietas jagung hibrida dalam praktik pertanian mereka. Varietas jagung hibrida diketahui memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan varietas non-hibrida, seperti potensi hasil yang lebih tinggi, daya tahan terhadap penyakit dan kondisi lingkungan yang beragam, serta adaptasi yang lebih baik terhadap perubahan iklim lokal.

Kehadiran varietas hibrida ini juga dapat membantu meningkatkan produktivitas dan kualitas jagung yang dihasilkan oleh petani di wilayah penelitian ini. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa usahatani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu menjanjikan mendapatkan pendapatan yang cukup besar sehingga bagi petani diharapkan dapat meningkatkan usahataninya melalui pemanfaatan lahan dengan efisien dan efektif.

4. Saluran Pemasaran

Sistem saluran pemasaran merupakan serangkaian lembaga yang bertanggung jawab atas distribusi barang atau jasa dari produsen hingga ke konsumen. Keberadaan saluran ini dapat mempengaruhi biaya dan harga produk yang dikenakan kepada konsumen. Proses pemasaran jagung sampai ke pabrik melibatkan beberapa lembaga pemasaran, yaitu orang atau lembaga yang terlibat dalam pemasaran jagung. Dalam pemasaran ini jagung yang dipasarkan adalah

jagung pipil. Dari penelitian yang dilakukan di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu terdapat dua
saluran pemasaran yang terdapat di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu adalah sebagai berikut :




Gambar 1 Tipe saluran pemasaran I

Hasil Gambar 1 Pada saluran pemasaran I pedagang besar membeli jagung langsung kepada pihak petani, yang kemudian pedagang besar menjual jagung tersebut kepada pabrik. Jagung yang dibeli pedagang besar dari petani dengan harga berkisar Rp 4.300- 4.600 perbedaan ini dipengaruhi kualitas kandungan kadar air dari jagung tersebut, semakin rendah kadar air yang terkandung dalam jagung maka akan semakin tinggi harga jualnya. Pedagang besar kemudian menjual lagi jagung kepada pihak pabrik akhir (konsumen akhir) dengan rata-rata harga jual Rp.4.775/Kg. Pada saluran ini petani langsung menjual hasil produksinya kepada pedagang besar ada sekitar 25 orang dari 37 sampel dalam penelitian ini. Hal yang menyebabkan ke 25 petani dalam penelitian ini menjual hasil produksinya kepada pedagang besar, karena dengan menjual kepada pedagang besar akan memperoleh harga jual yang lebih tinggi dibandingkan menjual ke pedagang pengumpul. Dalam saluran pemasaran I ada beberapa biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar untuk memasarkan jagung ke pabrik. Untuk lebih memperjelas komponen biaya dalam tipe saluran pemasaran I ini dapat dilihat pada Tabel

Tabel 4. Analisis Biaya Pemasaran dan Nilai Share Pemasaran Jagung Hibrida Saluran I

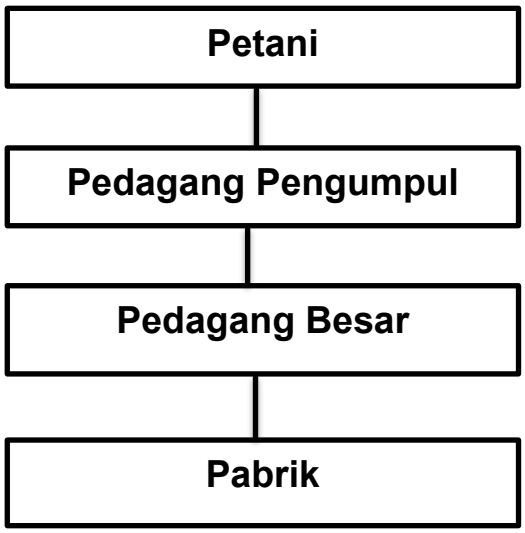
| No | Uraian | Nilai (Rp/kg) | Share (%) |
|---|---|---|---|
| 1 | Harga Jual | 4,450 | 93.14 |
| 2 | Pedagang Besar | | |
| | Transportasi | 34,221 | 0.65 |
| | Pengeringan | 130 | 2.60 |
| | Terpal | 8 | 0.15 |
| | Tenaga Kerja | 10 | 0.25 |
| 3 | Pabrik | 4,778 | |
| | Profit penjualan | 149,652 | 3.00 |
| | Margin Pemasaran | 325 | |
| | Total | | 100 |

Sumber : Data Primer, 2025

Dari Tabel di atas dapat dilihat bahwa, saluran pemasaran I jagung hibrida yang diproduksi oleh petani dijual kepada pedagang besar dan pedagang besar menjual jagung hibrida ke konsumen akhir (pabrik). Untuk harga jual petani ke pedagang besar sebesar Rp 4.450 dengan nilai share 93,14 %. Biaya pemasaran pedagang besar terdiri dari biaya transportasi sebesar Rp 34,221 /kg dengan nilai share sebesar 0,65%, biaya pengeringan Rp 130/kg dengan nilai share sebesar 2,60 %, biaya terpal sebesar Rp 8/kg dengan nilai share sebesar 0,15% dan biaya tenaga kerja sebesar Rp 10/kg dengan nilai share sebesar 0,25%. Kemudian pedagang besar menjual jagung hibrida tersebut ke konsumen akhir (pabrik) dengan harga sebesar Rp 4,778/kg dengan profit penjualan sebesar Rp 149,652/kg dengan nilai share sebesar 3,00% dan margin pemasaran pada tipe saluran pemasaran I ini adalah sebesar Rp 325/kg, Margin ini merupakan keuntungan tambahan yang diperoleh dari penjualan setiap kg jagung.

Hasil perhitungan tersebut memberikan gambaran tentang bagaimana harga jual dari petani ke pedagang besar dan kemudian dari pedagang besar ke konsumen akhir. Biaya-biaya pemasaran seperti transportasi, pengeringan, tali, dan tenaga kerja mempengaruhi harga jual akhir kepada pabrik. Profit dan margin pemasaran adalah komponen tambahan dari keuntungan yang diperoleh dalam proses pemasaran jagung hibrida dalam penelitian ini, yang menggambarkan bagaimana nilai di setiap titik saluran pemasaran.

2. Tipe Pemasaran Saluran II




Gambar 2 Tipe saluran pemasaran II

Pada tipe saluran pemasaran II ini petani langsung menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul. Dari 37 responden dalam penelitian ini petani yang menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul sebanyak 12 Petani. Pedagang pengumpul yang membeli hasil panen petani langsung menjemput kelahan petani. Pedagang pengumpul membeli jagung dari petani dengan harga berkisar dari Rp 3.700-Rp 3.800/kg. Harga ini disesuaikan dengan kualitas dari hasil panen jagung petani. Pedagang pengumpul di Kecamatan Rantau Selatan berjumlah 3 orang. Pedagang pengumpul mampu menampung jumlah hasil produksi petani dengan rata-rata jumlah pembelian 16.000 Kg/ minggunya.

Pedagang pengumpul menjual jagung hibrida kepada pedagang besar yang berada disekitar daerah Kabupaten Labuhanbatu. Untuk memasarkan produksi jagung pedagang besar biasanya langsung mengantar ke pabrik. Dalam tipe saluran pemasaran II ini harga beli dan harga jual ditentukan oleh pabrik. Pedagang besar biasanya menjual jagung ke pabrik berkisar Rp 4.500- 5.000/Kg perbedaan ini dipengaruhi oleh kualitas kandungan kadar air dari jagung tersebut, semakin rendah kadar air yang terkandung dalam jagung maka akan semakin tinggi harga jualnya.

Hal yang menyebabkan petani menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul di daerah penelitian ini adalah :.

1) Petani melakukan peminjaman modal untuk melakukan usahatani jagung kepada pedagang pengumpul dengan melakukan perjanjian dengan pihak pedagang pengumpul hasil produksi dari usahatani jagung dijual kepada si pemberi modal.
2) Faktor sosial juga mempengaruhi petani dalam menjual produksinya kepada pedagang pengumpul, biasanya disebakan karena petani bertetangga dengan pedagang pengumpul atau masih memiliki hubungan saudara dengan pedagang pengumpul tersebut.

Tabel 5. Analisis Biaya Pemasaran dan Nilai Share Pemasaran Jagung Hibrida Saluran II

| No | Uraian | Nilai (Rp/kg) | Share (%) |
|---|---|---|---|
| 1 | Harga Jual Petani | 3,867 | 87.60 |
| 2 | Pedagang Pengumpul | | |
| | Transportasi | 10 | 0.23 |
| | Tenaga Kerja | 19.35 | 0.45 |
| 3 | Harga Beli Pedagang Besar | 3,900 | |
| | Profit penjualan | 105 | 2.40 |
| | Margin Pemasaran | 135 | |
| 4 | Biaya Pemasaran Pedagang Besar | | |
| | Transportasi | 32.35 | 0.75 |
| | Tenaga Kerja | 135 | 1.95 |
| | Pengeringan | 7 | 0.15 |
| | Tali | 10 | 0.85 |
| 5 | Pabrik (Konsumen akhir) | 4.655 | |
| | Profit penjualan | 223,454 | |
| | Margin pemasaran | 535 | 5.61 |
| | Total | | 100 |

Sumber : Data Primer, 2025

Dari Tabel di atas dapat dilihat bahwa, saluran pemasaran II jagung hibrida yang diproduksi oleh petani dijual kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul menjualnya kembali ke pedagang besar dan pedagang besar menjual jagung hibrida ke konsumen terakhir (pabrik). Harga jual petani ke pedagang pegumpul sebesar Rp 3,867 /kg dengan nilai share 87,60 %, biaya pemasaran pedagang pengumpul yaitu transportasi sebesar Rp 10/kg dengan nilai

share 0,23% dan tenaga kerjan sebesar 19,35 dengan nilai share sebesar 0,45%. Harga beli pedagang besar yaitu sebesar Rp 3.900/kg dengan profit penjualan sebesar Rp 105/kg dengan nilai share sebesar 2,40% dan margin pemasaran sebesar Rp 135/kg.

Biaya pemasaran pedagang besar ke konsumen akhir (pabrik) yaitu terdiri dari transportasi dengan sebesar Rp 32.35/kg dengan nilai share sebesar 0,75%, tenaga kerja sebesar Rp 130/kg dengan nilai share sebesar 3,02, pengeringan sebesar Rp 7/kg dengan nilai share sebesar 0,12% Kemudian pedagang besar menjual jagung hibrida ke konsumen akhir (pabrik) sebesar Rp 4.655 dengan profit penjualan sebesar Rp 223,454 dengan nilai share 5,61% dan margin pemasaran Rp 533/kg. Dari perhitungan pada penelitian ini kita dapat melihat bahwa harga jual jagung hibrida berubah pada setiap titik dalam saluran pemasaran. Petani memperoleh nilai dari penjualan awal mereka kepada pedagang pengumpul, yang kemudian menjualnya lebih tinggi kepada pedagang besar.

Pedagang besar kemudian menambahkan nilai dengan menghadapi biaya pemasaran seperti transportasi, tenaga kerja, pengeringan, dan biaya tali sebelum menjual ke pabrik dengan harga yang lebih tinggi. Saluran pemasaran ini menunjukkan bagaimana nilai tambah dan biaya pemasaran didistribusikan di antara pemangku kepentingan dari petani hingga konsumen akhir. Setiap tahap memperlihatkan peran penting dari masing-masing pelaku dalam memperdagangkan jagung hibrida dengan nilai yang semakin meningkat dari petani sampai konsumen akhir. Profit dan margin pemasaran menunjukkan keuntungan tambahan yang diperoleh di setiap tingkat transaksi.

4.Efisiensi Lembaga Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan aspek penting dari penelitian ini apabila aspek ini berjalan cukup baik, maka seluruh pihak akan sama-sama di untungkan. Artinya pemasaran yang baik akan membawa dampak positif terhadap petani dan pedagang. Untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran jagung di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu maka dapat kita lihat pada Tabel di bawah ini.

Tabel 6. Tingkat Efisiensi Saluran Pemasaran Jagung Hibrida

| Saluran Pemasaran | Efesiensi Pemasaran (EP) |
|---|---|
| I | 3,69 % |
| II | 4,78 % |

Dari Tabel diatas dapat dilihat bahwa, tingkat efisiensi saluran pemasaran jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan Kabupaten Labuhanbatu sudah efisien. Menurut Putri et al., 2014, kriteria efisiensi pemasaran yaitu apabila nilai kurang dari 33% saluran pemasaran dikatakan efisien dan jika saluran pemasaran lebih besar dari 33% maka saluran pemasaran tidak efisien. Pada penelitian ini efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran I adalah sebesar 3,69% dan efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran II adalah sebesar 4,78%. Semakin kecil persentase yang diperoleh, maka kegiatan pemasaran semakin efisien.

Hal ini terjadi karena biaya pemasaran pada saluran I lebih kecil dan hanya melibatkan satu lembaga pemasaran. Sebaliknya semakin tinggi persentase efisiensi saluran pemasaran II disebabkan biaya pemasaran yang tinggi dan banyak lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran ini. Dari analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa kedua saluran pemasaran jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan, Kabupaten Labuhanbatu efisien menurut kriteria yang diberikan. Meskipun saluran pemasaran I memiliki efisiensi yang sedikit lebih tinggi (3,69% dibandingkan dengan 4,78% untuk saluran pemasaran II), keduanya tetap berada di bawah ambang batas 33% yang menandakan efisiensi.

Saluran pemasaran I diuntungkan oleh minimnya jumlah lembaga pemasaran yang terlibat, sementara saluran pemasaran II memiliki keuntungan dalam hal jangkauan pasar yang lebih luas atau kemungkinan akses ke pelanggan yang berbeda. Pengelolaan biaya pemasaran yang efektif pada kedua saluran ini menjadi kunci utama dalam memastikan bahwa nilai tambah dari

setiap transaksi tetap optimal. Artinya pada penelitian ini saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien. Hal ini sesuai penelitian Fetris et al (2025), Menayatakan Saluran pemasaran pada penelitian ini ada dua saluran pemasaran I dan II. Efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran I sebesar 3,68% < 33 % dan Efisiensi pemasaran pada saluran II sebesar 4,78% < 33% yang artinya saluran pemasaran jagung hibrida di Kecamatan Pangaribuan Kabupaten Tapanuli Utara merupakan saluran pemasaran yang efisien

## SIMPULAN

Berdasarkan data yang telah dianalisis dari hasil dan pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Rata-rata pendapatan/usahatani jagung hibrida di Kecamatan Rantau Selatan, Kabupaten Labuhanbatu adalah sebesar Rp 14,546,770 / musim panen dengan rata-rata pendapatan jagung hibrida/ Ha sebesar Rp 12,190,150.
2. Efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran I adalah sebesar 3,68% dan efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran II adalah sebesar 4,78%. Semakin kecil persentase yang diperoleh, maka kegiatan pemasaran semakin efisien. Hal ini terjadi karena biaya pemasaran pada saluran I lebih kecil dan hanya melibatkan satu lembaga pemasaran. Sebaliknya semakin tinggi persentase efisiensi saluran pemasaran II disebabkan biaya pemasaran yang tinggi dan banyak lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran ini. Artinya saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien

## DAFTAR PUSTAKA

Bahtiar, Arsyad, M., Salman, D., Azrai, M., Tenrirawe, A., Yasin, M., ... & Ochieng, P. J. (2023). Promoting the new superior variety of national hybrid maize: Improve farmer satisfaction to enhance production. *Agriculture*, *13*(1), 174.

Fetris Lainingsih Sormin, Fiddini Alham, Thursina Mahyuddin. 2025. Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Jagung (Zea Mays L.) Hibrida Di Kecamatan Pangaribuan Kabupaten Tapanuli Utara. *GABBAH : Jurnal Pertanian Dan Perternakan*, *1*(3), 120-131. https://doi.org/10.62017/gabbah.v1i3.2364

Ginting, R. K., & Ekawati, W. N. (2016). Pengaruh Pengetahuan Lingkungan Terhadap Niat Membeli Produk Hijau Pada Merek "Attack" Dengan Kepedulian Lingkungan Sebagai Variabel Mediasi. E-Jurnal Manajemen Unud, 2223-2249.

Ginting, R. K., & Ekawati, W. N. (2016). Pengaruh Pengetahuan Lingkungan Terhadap Niat Membeli Produk Hijau Pada Merek "Attack" Dengan Kepedulian Lingkungan Sebagai Variabel Mediasi. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 2223-2249.

Hernández, R., Engler, A., & Viaene, J. (2017). Analyzing the role of market integration in the sustainable development of agricultural systems: A case study of the Chilean maize sector. Journal of Cleaner Production, 142, 2920-2933. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.10.167

Maize production in a changing climate: Impacts, adaptation, and mitigation strategies. Advances in Agronomy, 168, 1–64. https://doi.org/10.1016/bs.agron.2021.02.001

Mango, N., Makate, C., Mapemba, L., & Sopo, M. (2018). The role of crop diversification in improving household food security in central Malawi. Agriculture & Food Security, 7(1), 7. https://doi.org/10.1186/s40066-018-0160-x

Prasetyo, A., Prasetyowati, K., & Purnomo, Y. (2022, December). Feasibility analysis of hybrid corn farming in Karanganyar Regency. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol.

1114, No. 1, p. 012023). IOP Publishing.

Puji Dwi Isnuriyadi. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Dan Pendapatan Petani Jagung. 1–129

Putri, Y. R., Santoso, I. S., dan Roessali, W. 2014. Farmer Share dan Efisiensi Saluran Pemasaran Kacang Hijau (Vigna radiata L.) di Kecamatan Godong Kabupaten Grobogan. Jurnal Agri Wiralodra Volume 6 Nomor 2.

Ranum, P., Peña-Rosas, J. P., & Garcia-Casal, M. N. (2014). Global maize production, utilization, and consumption. Annals of the New York Academy of Sciences, 1312(1), 105–112. https://doi.org/10.1111/nyas

Siki, K., Joka, U., & Nubatonis, A. (2021). Marketing of Hybrid Corn in Tapenpah Village, Insana District, North Central Timor Regency during the New Habit Adaptation Period. *Agriecobis: Journal of Agricultural Socioeconomics and Business*, *4*(1), 58-64.

Tilman, D., Balzer, C., Hill, J., & Befort, B. L. (2020). Global food demand and the sustainable intensification of agriculture. Proceedings of the National Academy of Sciences, 118(42), e2020833118. https://doi.org/10.1073/pnas.2020833118