

**ALIRAN DISTRIBUSI JAGUNG HIBRIDA  
DI DESA GIRIMUKTI KECAMATAN CISAGA KABUPATEN CIAMIS**

***DISTRIBUTION FLOW OF HYBRID CORN IN GIRIMUKTI  
VILLAGE, CISAGA DISTRICT, CIAMIS REGENCY***

**YULIA MULIAWATI<sup>1\*</sup>, BENIDZAR M. ANDRIE<sup>2</sup>, IVAN SAYID NURAHMAN<sup>3</sup>**

Fakultas Pertanian Universitas Galuh

\*E-mail : [yuliamuliawati225@gmail.com](mailto:yuliamuliawati225@gmail.com)

**ABSTRAK**

Jagung merupakan tanaman serbaguna yang banyak diusahakan, salah satunya di Desa Girimukti, Kecamatan Cisaga, Kabupaten Ciamis. Petani menjual hasil jagung ke pengepul dan industri pakan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Aliran distribusi, (2) *Margin*, biaya dan keuntungan pemasaran, distribusi *margin* dan *farmer's share* (3) Efisiensi pemasaran jagung hibrida di Desa Girimukti. Penentuan responden petani dengan sampling total terhadap 38 orang petani serta lembaga pemasaran secara *snowball sampling* terhadap 7 orang. Analisis data berupa analisis deskriptif, *margin*, biaya dan keuntungan pemasaran, distribusi *margin*, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga saluran distribusi yakni Saluran Distribusi I yaitu Petani – Konsumen Akhir, Saluran Distribusi II yaitu Petani – Pengepul Desa – Pengepul Besar – Konsumen Akhir, serta Saluran Distribusi III yaitu Petani – Pengepul Besar – Pengepul Provinsi – Konsumen Akhir. *Margin* terbesar di saluran distribusi II sebesar Rp. 600,- per kg. Keuntungan pemasaran tertinggi terdapat pada saluran distribusi II sebesar Rp. 373,34,- per kg. Distribusi *margin* saluran distribusi I sebesar 0,00 %, saluran distribusi II sebesar 37,78 % dan saluran distribusi III sebesar 68,00 %. Nilai *farmer's share* termasuk efisien bagi petani pada saluran distribusi I sebesar 100,00% saluran distribusi II sebesar 86,96%, saluran distribusi III sebesar 89,58%. Efisiensi pemasaran pada saluran distribusi I sebesar 0,00 %, saluran distribusi II 4,93 %, saluran distribusi III 7,08 % dikatakan efisien.

**Kata Kunci :** Analisis Pemasaran, Jagung, Saluran Distribusi

**ABSTRACT**

*Corn is a versatile crop that is widely cultivated, one of which is in Girimukti Village, Cisaga District, Ciamis Regency. Farmers sell their corn harvest to collectors and feed industries. This research aims to determine (1) Distribution flow, (2) Margin, costs, and marketing profits, distribution margin, and farmer's share, (3) Marketing efficiency of hybrid corn in Girimukti Village. The determination of farmer respondents was conducted through total sampling of 38 farmers, while marketing institutions were sampled using snowball sampling involving 7 individuals. Data analysis included descriptive analysis, margin analysis, marketing costs and profits, margin distribution, farmer's share, and marketing efficiency. The research results indicate that there are three distribution channels: Distribution Channel I, which is Farmer – Final Consumer; Distribution Channel II, which is Farmer – Village Collector – Large Collector – Final Consumer; and Distribution Channel III, which is Farmer – Large Collector – Provincial Collector – Final Consumer. The largest margin in distribution channel II is Rp. 600,- / kg. The highest marketing profit is found in distribution channel II at Rp. 373,34,- / kg. The margin distribution for distribution channel I is 0,00%, for distribution channel II is 37,78%, and for distribution channel III is 68,00%. The farmer's share is considered efficient for farmers in distribution channel I at 100,00%, in distribution channel II at 86,96%, and in distribution channel III at 89,58%. The marketing efficiency in distribution channel I is 0,00%, in distribution channel II is 4,93%, and in distribution channel III is 7,08%, which is considered efficient.*

**Keywords:** Marketing Analysis, Corn, Distribution Channels

## PENDAHULUAN

Jagung merupakan komoditas pertanian pangan di dunia terpenting selain tanaman pangan gandum dan padi. Tanaman ini merupakan tanaman yang serbaguna selain digunakan sebagai pangan secara global juga penting dalam memenuhi kebutuhan pakan serta dimanfaatkan untuk penggunaan non-pangan lainnya (Erenstein *et al.*, 2022).

Jagung mempunyai peran strategi pada perekonomian nasional, mengingat banyak fungsinya dan sebagai pangan penyumbang terbesar kedua terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) setelah padi serta bernilai ekonomis dan mempunyai peluang untuk dikembangkan. Lebih dari 55% kebutuhan jagung di Indonesia digunakan untuk kebutuhan pakan dan 30% untuk konsumsi pangan dan untuk kebutuhan lainnya. Hal ini menyebabkan permintaan jagung terus meningkat setiap tahunnya (Kementerian Pertanian, 2020; Syahrudin *et al.*, 2022).

Desa Girimukti merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Cisaga, Kabupaten Ciamis yang sebagian masyarakatnya berusahatani jagung hibrida dan merupakan salah satu sentra terbesar penghasil jagung hibrida di Kecamatan Cisaga. Desa Girimukti merupakan desa yang memiliki luas lahan tertinggi yaitu

seluas 48 Ha dengan hasil produksi jagung tertinggi yaitu sebesar 292.8 Ton dan hasil rata – rata produktivitasnya yaitu sebesar 6,1 Ton/Ha (BPP Kecamatan Cisaga, 2024). Oleh sebab itu, upaya untuk menjaga ketersediaan jagung hibrida khususnya untuk kebutuhan pakan unggas di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis adalah dengan melakukan aliran distribusi yang baik. Pada proses distribusi jagung hibrida yang baik yaitu dengan melakukan distribusi yang mampu menyalurkan jagung tersebut kepada konsumen akhir untuk mencapai tingkat efisiensi yang dapat memberikan keuntungan bagi petani dan lembaga pemasaran (Asiah *et al.*, 2023).

Berdasarkan hasil survei pendahuluan, ketersediaan jagung hibrida bagi para petani jagung hibrida dikemukakan bahwa permasalahan yang terjadi yaitu saat proses aliran distribusi dan pemasaran. Dalam proses tersebut petani jagung di Desa Girimukti masih bergantung pada bagaimana peran lembaga pemasaran untuk menjual jagung hibrida, karena petani menjual hasil panen jagung hibrida tersebut memiliki hambatan yakni terbatasnya informasi pasar baik lembaga pemasaran maupun informasi harga jual jagung hibrida yang lebih tinggi, sehingga petani masih bergantung pada lembaga

pemasaran dengan informasi yang seadanya untuk menjual hasil panen tersebut.

Berdasarkan pernyataan di atas maka penulis bertujuan untuk menganalisis aliran distribusi, *margin* pemasaran, biaya dan keuntungan pemasaran, distribusi *margin, farmer's share* serta menganalisis efisiensi pemasaran pada aliran distribusi pada komoditas jagung hibrida di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis.

## **METODE PENELITIAN**

### **Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis dengan pertimbangan Desa Girimukti merupakan sentra jagung hibrida dengan luas lahan dan hasil produksinya tertinggi di Kecamatan Cisaga.

### **Metode Pengumpulan Data**

Penelitian ini menggunakan metode survei dengan melakukan wawancara berupa kuesioner kepada responden petani dan lembaga pemasaran untuk mengumpulkan informasi pemasaran jagung hibrida di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis.

### **Teknik Penarikan Responden**

Teknik penarikan responden petani jagung hibrida di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis dengan *sampling* total terhadap 38 orang petani serta lembaga pemasaran secara *snowball sampling* terhadap 7 orang lembaga pemasaran.

### **Metode Analisis Data**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk menganalisis data dalam lingkup saluran distribusi berupa *margin* pemasaran, biaya dan keuntungan pemasaran, distribusi *margin, farmer's share* dan efisiensi pemasaran.

#### **1. Margin Pemasaran**

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan :

M : *Margin* pemasaran (Rp/Kg)

Pr : Harga di tingkat konsumen (Rp/Kg)

Pf : Harga di tingkat produsen (Rp/Kg)

#### **2. Biaya Pemasaran**

$$B = Bp1 + Bp2 + Bp3 + \dots + Bpn$$

Keterangan :

B : Biaya pemasaran (Rp/Kg)

Bp 1,2,...,n : Biaya pemasaran tiap lembaga pemasaran (Rp/Kg)

#### **3. Keuntungan Pemasaran**

$$\Pi = MP - B$$

Keterangan :

$\Pi$  : Keuntungan pemasaran (Rp/Kg)

MP : *Margin* pemasaran (Rp/Kg)

B : Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

#### 4. Distribusi Margin

$$SBij = \frac{B}{Pr - Pf} \times 100 \%$$

Keterangan :

SBij : Bagian biaya yang melaksanakan fungsi Pemasaran

B : Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

Pr : Harga di tingkat pengecer (Rp/kg)

Pf : Harga di tingkat petani (Rp/kg)

#### 5. Farmer's Share

$$F = \frac{Pf}{Pr} \times 100 \%$$

Keterangan :

F : Bagian harga yang diterima produsen (*farmer's share*)

Pf : Harga di tingkat produsen (Rp/Kg)

Pr : Harga di tingkat lembaga pemasaran (Rp/Kg)

Kriteria penilaian *Farmer's Share* adalah :

- Jika *Farmer's Share*  $\geq 60\%$  maka pemasaran efisien
- Jika *Farmer's Share*  $< 60\%$  maka pemasaran tidak efisien

#### 6. Efisiensi Pemasaran

$$Ep = \frac{TB}{TNB} \times 100 \%$$

Keterangan :

Ep : Efisiensi pemasaran

TB : Total biaya pemasaran (Rp/Kg)

TNB : Total nilai produk (Rp/Kg)

Dengan kriteria dari pengukuran efisiensi pemasaran yaitu sebagai berikut :

- 0 – 33% = Efisien
- 34 – 67% = Kurang Efisien
- 68 – 100% = Tidak efisien (Suratiyah, 2015)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada hasil dan pembahasan ini terdapat keadaan umum daerah penelitian, karakteristik responden dan analisis data pada saluran distribusi jagung hibrida di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis.

### Keadaan Umum Daerah Penelitian

#### Letak dan dan Luas Wilayah

Secara administratif, Desa Girimukti terletak 8 km dari pusat pemerintahan Kecamatan Cisaga dan 35 km dari pusat pemerintahan Kabupaten Ciamis yang berbatasan dengan beberapa wilayah yaitu sebagai berikut :

Sebelah Utara : Desa Bojonggedang dan

Kecamatan Rancah

Sebelah Selatan : Desa Bangunharja

dan Kecamatan Dayeuh

Luhur

Sebelah Timur : Desa Wangunjaya dan

Kecamatan Purwahaerja

Sebelah Barat : Desa Tanjungjaya dan

Kecamatan Sukadana

### Penduduk di Desa Girimukti

Jumlah penduduk Desa Girimukti yaitu 2.745 orang dengan 1303 orang laki-laki dan 1442 orang perempuan.

### Mata Pencaharian

Mata pencaharian penduduk Desa Girimukti umumnya pada sektor pertanian yaitu buruh tani 1.095 orang dan petani mencapai 764 orang.

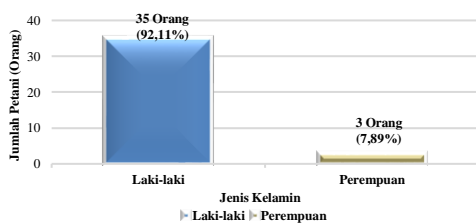
### Karakteristik Responden

Gambaran secara umum dan latar belakang yang terdiri dari identitas petani dan lembaga pemasaran. Data yang digunakan untuk memberikan gambaran keadaan secara umum sebagai identitas responden yaitu meliputi jenis kelamin, usia, pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

### Responden Petani

#### Jenis Kelamin Petani

Usahatani jagung hibrida dapat dipengaruhi secara tidak langsung oleh jenis kelamin petani.



**Gambar 1.**

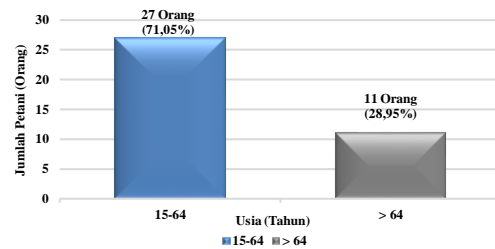
#### Jenis Kelamin Petani Jagung Hibrida di Desa Girimukti

Pada gambar 1 menunjukkan bahwa sebagian besar responden petani berjenis kelamin laki – laki yaitu sebanyak

35 orang atau 92,11% dan perempuan hanya 3 orang atau 7,89%.

### Usia Petani

Usia responden petani berdasarkan kelompok usia terdapat usia produktif dan usia non produktif.



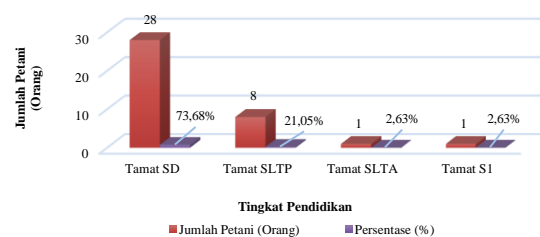
**Gambar 2.**

#### Usia Petani Jagung Hibrida di Desa Girimukti

Pada gambar 2 menunjukkan bahwa responden petani termasuk kategori usia 15 - 16 tahun, yaitu 27 orang atau 71,05 % usia responden tersebut tergolong usia produktif untuk usia kerja (Eldo Ryan, *et al*, 2018).

### Tingkat Pendidikan Petani

Tingkat pendidikan petani juga dapat menentukan seberapa cepat atau lambat seorang petani dalam mengambil keputusan.



**Gambar 3.**

#### Tingkat Pendidikan Petani Jagung Hibrida di Desa Girimukti

Pada gambar 3 menunjukkan bahwa sebagian besar pendidikan petani pendidikan formalnya yakni tamat SD yaitu sebanyak 28 orang atau 73,68 % dari total keseluruhan. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas petani jagung hibrida di Desa Girimukti tergolong rendah (Arikunto, 2013; Yelia Hada Rewa, 2023).

### Luas Lahan Petani Jagung Hibrida

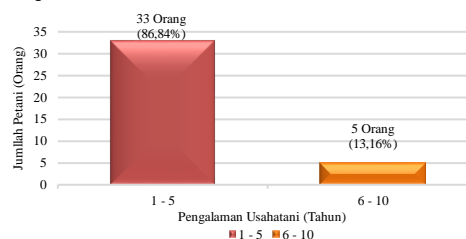
Petani yang mempunyai lahan jagung hibrida yaitu memiliki lahan > 0,5 Ha. Hal ini membuktikan bahwa penggunaan lahan petani jagung hibrida di Desa Girimukti yaitu semuanya termasuk jenis petani gurem atau petani skala kecil (< 0,5 ha) (Susilowati & Maulana, 2012). Luas lahan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan produksi jagung hibrida. Jika luas lahan petani memiliki lahan yang luas maka pendapatan produksi petani akan meningkat. Sedangkan jika petani yang mempunyai luas lahan sedikit maka hasil produksinya (Aditama *et al.*, 2021).

### Tanggungannya Keluarga Petani

Responden petani jagung hibrida di Desa Girimukti semuanya terdapat pada golongan tanggungan kecil yaitu < 5 orang tanggungan keluarga sehingga dapat terpenuhi dalam segi ekonomi keluarga (Ahmadi, 2007).

### Pengalaman Berusahatani

Pengalaman berusahatani merupakan salah satu komponen yang dapat menentukan keberhasilan dalam menjalankan suatu usaha.



**Gambar 4.**  
**Pengalaman Usahatani Jagung Hibrida di Desa Girimukti**

Gambar 4 menunjukkan bahwa rata – rata pengalaman berusaha responden petani yaitu 1 – 5 tahun sebanyak 33 orang atau 86,84%. Pengalaman tersebut menunjukkan bahwa petani jagung hibrida kurang berpengalaman (< 5 tahun) (Soeharjo dan Patong, 1999). Pengalaman usahatani menjadi salah satu komponen keberhasilan suatu usahatani. Semakin lama pengalaman yang dimiliki, maka tingkat keberhasilan dalam menjalankan usaha akan lebih tinggi dan bijaksana (Ratulangi *et al.*, 2019).

### Responden Lembaga Pemasaran

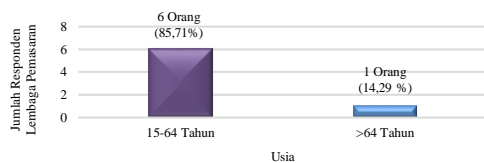
#### Janis Kelamin Responden Lembaga Pemasaran

Jenis kelamin lembaga pemasaran mempengaruhi usaha jagung hibrida, karena masing-masing pelaku usaha melakukan peran yang berbeda dan saling

melengkapi. Responden lembaga pemasaran jagung hibrida di Desa Girimukti seluruhnya ada 7 orang dan semuanya berjenis kelamin laki – laki. Peran jenis kelamin pada responden lembaga pemasaran khususnya laki – laki dalam kepemimpinan memiliki dampak signifikan terhadap gaya kepemimpinan dan efektivitas strategi pemasaran yang diimplementasikan (Saharuddin, 2019).

### Usia Responden Lembaga Pemasaran

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kemampuan individu untuk bekerja adalah usia responden.



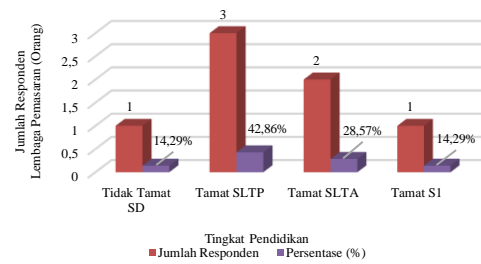
**Gambar 5.**

### Usia Responden Lembaga Pemasaran

Usia responden lembaga pemasaran baik ditingkat pengepul desa, pengepul besar, pengepul provinsi dan industri pakan tergolong usia produktif yaitu usia 15 – 64 tahun sebanyak 6 orang atau sebesar 85,71%. Usia produktif dapat menunjang kelancaran kegiatan dalam melaksanakan peran sebagai penyalur atau mempromosikan kegiatan pemasaran jagung hibrida dari produsen ke konsumen (Wulandari, 2018).

### Tingkat Pendidikan Responden Lembaga Pemasaran

Salah satu faktor penting yang memiliki dampak besar terhadap penerimaan dan penerapan khususnya dalam berdagang adalah tingkat pendidikan responden.



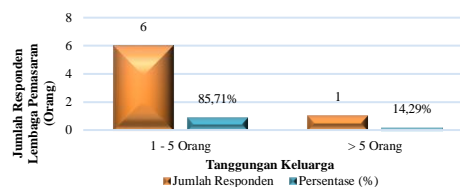
**Gambar 6.**

### Tingkat Pendidikan Responden Lembaga Pemasaran

Tingkat pendidikan responden lembaga pemasaran sebagian besar tamat SLTP yaitu 3 orang atau 42, 86 % . Tingkat pendidikan SLTP merupakan tingkat pendidikan rendah yang ditempuh oleh lembaga pemasaran (Arikunto,2013).

### Tanggungjawab Keluarga Responden Lembaga Pemasaran

Salah satu faktor yang memiliki peran penting terhadap kemampuan responden dalam mengelola usahanya adalah tanggungan keluarga.



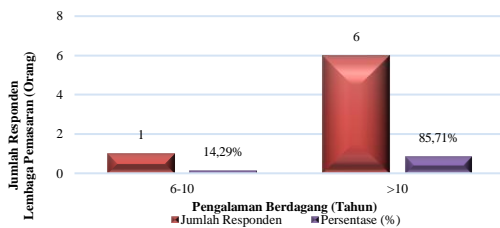
**Gambar 7.**

### Tanggungjawab Keluarga Responden Lembaga Pemasaran

Responden lembaga pemasaran mempunyai tanggungan keluarga 1 sampai 5 orang sebanyak 6 orang atau 85,71 % dari total responden lembaga pemasaran maka disebut dengan tanggungan kecil.

### Pengalaman Berdagang

Komponen yang dapat menentukan keberhasilan menjalankan usaha yakni pengalaman berusaha dalam berdagang.



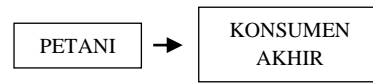
**Gambar 8.**  
**Pengalaman Berdagang Responden Lembaga Pemasaran**

Pengalaman berdagang responden lembaga pemasaran yaitu > 10 tahun sebanyak 6 orang atau 85,71 % dari total responden lembaga pemasaran. Semakin lama pengalaman yang dimiliki, maka membuat tingkat keberhasilan dalam menjalankan pemasaran jagung hibrida akan lebih tinggi dan mendapatkan informasi pemasaran yang lebih luas.

### Saluran Distribusi Jagung Hibrida

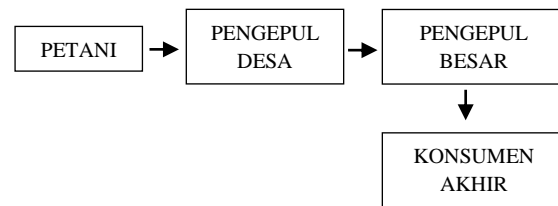
Saluran distribusi merupakan alur pendistribusian jagung hibrida dari petani hingga konsumen akhir. Berdasarkan hasil penelitian ditemukan 3 saluran distribusi jagung hibrida di Desa Girimukti

Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis, yaitu :



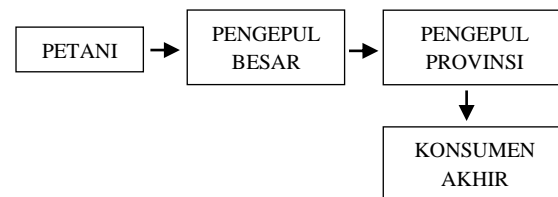
**Gambar 9. Saluran Distribusi I**

Saluran distribusi I pada gambar 9, merupakan saluran pemasaran nol tingkat dengan proses pendistribusian jagung hibrida dari petani sampai konsumen akhir (industri pakan). Pada saluran distribusi ini terdapat 6 orang atau 5,79 % petani dari jumlah petani jagung hibrida di Desa Girimukti.



**Gambar 10. Saluran Distribusi II**

Saluran distribusi II pada gambar 10, yaitu saluran pemasaran dua tingkat, dimana dalam proses pendistribusian jagung hibrida di Desa Girimukti terdapat dua lembaga pemasaran yang terlibat yaitu pengepul desa dan pengepul besar. responden petani yang memilih saluran distribusi yaitu sebanyak 16 orang atau 42,11 % dari 38 petani responden.



**Gambar 11. Saluran Distribusi III**



Saluran distribusi III pada gambar 11, merupakan saluran pemasaran dua tingkat dimana proses pendistribusian ini terdapat dua lembaga pemasaran yang terlibat yaitu pengepul besar dan pengepul provinsi. Terdapat petani responden sebanyak 16 petani atau 42,11 % dari 38 orang responden yang termasuk ke saluran distribusi III jagung hibrida di Desa Girimukti.

### **Margin Pemasaran, Biaya Pemasaran dan Keuntungan Pemasaran**

*Margin* pemasaran merupakan selisih antara harga jagung hibrida yang dibayarkan oleh lembaga pemasaran

dengan harga jagung hibrida yang diterima oleh petani (Ngatno *et al.* 2018).

Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan oleh pelaku pemasaran untuk memasarkan jagung hibrida. Pada hasil penelitian ini biaya pemasaran pada setiap lembaga pemasaran dilihat dari kegiatan pemasaran pada setiap tingkat lembaga pemasaran. Biaya pemasaran sangat berpengaruh terhadap keuntungan dari pemasaran tersebut. Menurut (Az Zahra & Naully (2021). Keuntungan pemasaran merupakan keuntungan yang dihasilkan oleh setiap pelaku pemasaran.

**Tabel 1. Margin Pemasaran, Biaya Pemasaran dan Keuntungan Pemasaran Pada Saluran Distribusi Jagung Hibrida**

No.	Keterangan	Harga (Rp/Kg)
<b>Saluran Distribusi I</b>		
<b>1</b>	<b>Petani</b>	
	Harga Jual	4.300,00
	<i>Margin</i> Permasaran	0,00
	<b>Harga Jual ke Konsumen Akhir</b>	4.300,00
<b>Saluran Distribusi II</b>		
<b>1</b>	<b>Petani</b>	
	Harga Jual	4.000,00
<b>2</b>	<b>Pengepul Desa</b>	
	Harga Jual	4.200,00
	Biaya Pemasaran	
	* Biaya Transportasi	58,00
	* Biaya Bongkar Muat	38,66
	Jumlah Biaya Pemasaran	96,66
	Keuntungan	103,34
	<i>Margin Pemasaran</i>	200,00
<b>3</b>	<b>Pengepul Besar</b>	
	Harga Jual	4.600,00
	Biaya Pemasaran	
	* Biaya Transportasi	100,00
	* Biaya Bongkar Muat	30,00
	Jumlah Biaya Pemasaran	130,00
	Keuntungan	270,00
	<i>Margin Pemasaran</i>	400,00
	Total Biaya Pemasaran	226,66

No.	Keterangan	Harga (Rp/Kg)
	Total Keuntungan	373,34
	Total <i>Margin</i> Pemasaran	600,00
	Harga Jual ke Konsumen Akhir	4.600,00
<b>Saluran Distribusi III</b>		
<b>1</b>	<b>Petani</b>	
	Harga Jual	4.300,00
<b>2</b>	<b>Pengepul Besar</b>	
	Harga Jual	4.500,00
	Biaya Pemasaran	
	* Biaya Transportasi	150,00
	* Biaya Bongkar Muat	40,00
	Jumlah Biaya Pemasaran	190,00
	Keuntungan	10,00
	<i>Margin Pemasaran</i>	200,00
<b>3</b>	<b>Pengepul Provinsi</b>	
	Harga Jual	4.800,00
	Biaya Pemasaran	
	* Biaya Transportasi	120,00
	* Biaya Bongkar Muat	30,00
	Jumlah Biaya Pemasaran	150,00
	Keuntungan	150,00
	<i>Margin Pemasaran</i>	300,00
	Total Biaya Pemasaran	340,00
	Total Keuntungan	160,00
	Total <i>Margin</i> Pemasaran	500,00
	Harga Jual ke Konsumen Akhir	4.800,00

Saluran distribusi I menunjukkan bahwa harga jual jagung pipil kering ditingkat petani sebesar Rp. 4.300,- per kg dan tanpa perantara lembaga pemasaran. Oleh karena itu, pada saluran distribusi I tidak ada nilai *margin* pemasaran.

Saluran distribusi II menunjukkan bahwa harga beli jagung pipil kering ditingkat petani sebesar Rp. 4.000,- per kg. Pengepul desa menetapkan harga jual sebesar Rp. 4.200,- per kg dan pengepul besar menetapkan harga jual ke konsumen akhir berupa peternak unggas yaitu sebesar Rp. 4.600,- per kg. Total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran yaitu Rp. 226, 66,- per kg.

Total keuntungan yaitu sebesar Rp. 373,34,- per kg. Total *margin* pemasaran yaitu sebesar Rp. 600,- per kg.

Saluran distribusi III menunjukkan bahwa harga jual jagung pipil kering ditingkat petani sebesar Rp. 4.300,- per kg. Pengepul besar menetapkan harga jual sebesar Rp. 4.500,- per kg. Pengepul provinsi menetapkan harga jual ke konsumen akhir (industri pakan) yaitu sebesar Rp. 4.800,- per kg. Biaya pemasaran yang dikeluarkan dari setiap lembaga pemasaran total keseluruhan yaitu sebesar Rp. 340,- per kg. Total keuntungan pemasaran yaitu sebesar Rp. 160,- per kg.

Maka total keseluruhan *margin* pemasaran yaitu Rp. 500,- per kg.

### Distribusi *Margin*

Distribusi *margin* merupakan harga yang dibayarkan saat proses distribusi dan merupakan total biaya pemasaran selama proses distribusi berlangsung (Asiah *et al.*, 2023).

**Tabel 3. Distribusi *Margin* Jagung Hibrida Setiap Saluran Distribusi**

No	Keterangan	Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	Harga Petani (Rp/Kg)	Harga Beli Konsumen Akhir (Rp/Kg)	Persentase (%)
1	Saluran Distribusi I	0,00	4.300	4.300	0,00
2	Saluran Distribusi II	226,66	4.000	4.600	37,78
3	Saluran Distribusi III	340,00	4.300	4.800	68,00

Distribusi *margin* saluran distribusi I yaitu sebesar 0,00 %. Pada saluran distribusi II sebesar 37,78 % dan pada saluran distribusi III yaitu sebesar 68,00 %. Dari hasil penghitungan dapat disimpulkan bahwa nilai persentase pada distribusi *margin* merupakan persentase harga yang telah dibayarkan selama proses distribusi oleh lembaga pemasaran pada setiap saluran distribusi jagung hibrida di Desa Girimukti.

### *Farmer's Share*

*Farmer's share* merupakan salah satu cara untuk mengukur tingkat efisiensi pemasaran dengan membandingkan harga antara bagian yang diterima oleh petani terhadap harga yang dibayarkan oleh

konsumen akhir dan ditunjukkan dalam bentuk persentase (Wowiling *et al.*, 2018).

**Tabel 4. *Farmer's Share* Jagung Hibrida Setiap Saluran Distribusi**

No	Keterangan	Harga Petani (Rp/Kg)	Harga Beli Konsumen Akhir (Rp/Kg)	<i>Farmer's Share</i> (%)
1	Saluran Distribusi I	4.300	4.300	100,00
2	Saluran Distribusi II	4.000	4.600	86,96
3	Saluran Distribusi III	4.300	4.800	89,58

*Farmer's share* pada saluran distribusi I sebesar 100,00 %, artinya harga yang diterima petani yakni 100,00% dari harga yang dibayarkan oleh lembaga pemasaran. Pada saluran distribusi II nilai *farmer's share* yang didapatkan sebesar 88,96 % dan pada saluran distribusi III nilai *farmer's share* yang diperoleh yaitu sebesar 89,58 %. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dari ketiga saluran distribusi jagung hibrida di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga termasuk efisien bagi petani karena nilai *farmer's share* yang diperoleh yaitu  $\geq 60\%$ .

### Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran merupakan persentase antara biaya yang dikeluarkan saat pemasaran jagung hibrida dengan harga beli konsumen akhir yang dipasarkan (Soekartawi, 2011).

**Tabel 5. Efisiensi Pemasaran Jagung Hibrida Setiap Saluran Distribusi**

N o	Keterangan	Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	Harga Beli Konsumen Akhir (Rp/Kg)	Efisiensi Pemasaran (%)
1	Saluran Distribusi I	0,00	4.300	0,00
2	Saluran Distribusi II	226,66	4.600	4,93
3	Saluran Distribusi III	340,00	4.800	7,08

Efisiensi pemasaran pada saluran distribusi I yaitu sebesar 0,00 %, pada saluran distribusi II sebesar 4,93 % dan pada saluran distribusi III sebesar 7,08 %. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dari ketiga saluran distribusi jagung hibrida di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis dalam nilai efisiensi pemasaran dikatakan efisien karena nilai efisiensi pemasaran dari ketiga saluran distribusi jagung hibrida tersebut memiliki nilai *farmer's share* 0 – 33% yang artinya efisien.

### KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil dan pembahasan penelitian dapat disimpulkan bahwa :

1. Terdapat 3 saluran distribusi jagung hibrida di Desa Girimukti. Saluran distribusi I, petani mendistribusikan jagung hibrida kemudian sampai ke konsumen akhir. Saluran distribusi II,

petani mendistribusikan jagung hibrida ke pengepul desa dan pengepul besar kemudian sampai ke konsumen akhir yaitu peternak unggas. Saluran distribusi III, petani mendistribusikan jagung hibrida ke pengepul besar, pengepul provinsi dan sampai ke konsumen akhir.

2. *Margin* pemasaran, biaya pemasaran dan keuntungan pemasaran pada setiap saluran distribusi jagung hibrida di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis pada saluran distribusi I menetapkan harga jual ditingkat petani sebesar Rp. 4.300,- per kg dan tanpa perantara lembaga pemasaran. Oleh karena itu, pada saluran distribusi I tidak ada nilai *margin* pemasaran. Saluran distribusi II menetapkan harga beli ditingkat petani sebesar Rp. 4.000,- per kg. Pengepul desa menetapkan harga jual sebesar Rp. 4.200,- per kg dan pengepul besar menetapkan harga jual ke konsumen akhir sebesar Rp. 4.600,- per kg. Total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran yaitu Rp. 226, 66,- per kg. Total keuntungan yaitu sebesar Rp. 373,34,- per kg. Total margin pemasaran yaitu sebesar Rp. 600,- per kg. Saluran distribusi III menetapkan

harga jual ditingkat petani sebesar Rp. 4.300,- per kg. Pengepul besar menetapkan harga jual sebesar Rp. 4.500,- per kg. Pengepul provinsi menetapkan harga jual ke konsumen akhir yaitu sebesar Rp. 4.800,- per kg. Biaya pemasaran yang dikeluarkan dari setiap lembaga pemasaran total keseluruhan yaitu sebesar Rp. 340,- per kg. Total keuntungan pemasaran yaitu sebesar Rp. 160,- per kg. Maka total keseluruhan margin pemasaran yaitu Rp. 500,- per kg. Distribusi *margin* saluran distribusi I yaitu sebesar 0,00 %. Saluran distribusi II sebesar 37,78 % dan pada saluran distribusi III yaitu sebesar 68,00 %. *Farmer's share* pada saluran distribusi I sebesar 100,00 %, saluran distribusi II sebesar 88,96 % dan pada saluran distribusi III sebesar 89,58 %. Sehingga termasuk pada kategori efisien bagi petani.

3. Seluruh saluran distribusi jagung hibrida berada pada kategori efisien. Pada saluran distribusi I yaitu sebesar 0,00 %, pada saluran distribusi II sebesar 4,93 % dan pada saluran distribusi III sebesar 7,08 %.

Saran yang ingin disampaikan yaitu bagi petani Jagung Hibrida di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten

Ciamis, untuk menentukan saluran distribusi yang tepat dan lebih mudah dilakukan oleh petani dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Informasi pasar juga menjadi faktor utama untuk menentukan harga tinggi dan rendah. rekomendasi yang baik untuk petani menjual jagung pipil kering tersebut yaitu saluran distribusi I yang merupakan saluran distribusi paling efisien berdasarkan hasil *farmer's share* dan efisiensi pemasaran. Bagi Pemerintah, khususnya bagi pemerintah terkait yaitu Balai Penyuluhan Pertanian Kecamatan Cisaga dan Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Kabupaten Ciamis untuk menekankan terkait biaya produksi dapat memfasilitasi sarana produksi seperti benih jagung hibrida, alat mesin pertanian dan informasi pasar yang terbaru dan tidak merugikan para petani jagung hibrida khususnya di Desa Girimukti Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aditama, I., Ngangi, C. R., & ... (2021). Analisis Pemasaran Jagung Di Desa Pangkusa Kecamatan Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara
- Arikunto, Suharsini. 2016. Dasar-dasar Evaluasi Pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara.
- Asiah, N., Ambarsari, A., & Ferhat, A. (2023). Analisis Distribusi Jagung di Kecamatan Kalukku, Provinsi

- Sulawesi Barat. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Az Zahra, F., & Naully, D. (2021). Analisis Saluran Pemasaran Belimbing Dewa di Kecamatan Pancoran Mas Kota Depok. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 9(1), 13–22.
- BPP Kecamatan Cisaga. (2024). *Produksi Jagung Hibrida Di kecamatan Cisaga tahun 2023*.
- Eldo Ryan, T. M. P. dan H. J. N. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Adopsi Petani terhadap Penerapan Sistem Pertanian Jajar Legowo di Desa Barukan Kecamatan Tenganan Kabupaten Semarang. *Naturalis: Jurnal Penelitian Pengelolaan Sumber Daya Alam Dan Lingkungan*, 2(2), E53–E64.
- Erenstein, O., Jaleta, M., Sonder, K., Mottaleb, K., & Prasanna, B. M. (2022). Global maize production, consumption and trade: trends and R&D implications. *Food Security*, 14(5), 1295–1319.
- Kementerian Pertanian. (2020). Outlook Jagung 2020: Komoditas Pertanian Subsektor Tanaman Pangan. *Pusat Data Dan Sistem Informasi Pertanian Kementrian Pertanian*, 1–78.
- Ngatno. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Press Digimedia: Semarang.
- Ratulangi, D. H. A., Katiandagho, T. M., & Sagay, B. A. B. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Petani Menanam Jagung Manis Dan Jagung Lokal. *Agri-Sosioekonomi*, 15(3), 463.
- Saharuddin. (2019). *Analisis Pemasaran Komoditas Jagung (Studi Kasus Di Kelurahan Bonto Jaya Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng)*.
- Soehardjo dan Patong, D. (1999). *Sendi-Sendi Proyek Ilmu Usaha Tani*. Departemen Ilmuilmu Sosial. Institut Pertanian Bogor.
- Soekartawi. (2011). *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian, Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Suratiyah, Ken. (2015). *Ilmu Usahatan edisi revisi*. Jakarta : Penebar Swadaya. 156 Hal.
- Susilowati, S. H., & Maulana, M. (2012). Luas Lahan Usahatani dan Kesejahteraan Petani : Eksistensi Petani Gurem dan Urgensi Kebijakan Reforma Agraria. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 10(1), 17–30.
- Syahrudin, K., Abid, M., Riset, B., Riset, O., Jakarta-, J. R., & Bogor, K. (2022). *Agronomic Appearance and Selection of Hybrid Corn on Rainfed Land With Zero Tillage System*. 9(1), 106–115.
- Wowiling, C. C., Pangemanan, L. R. J., & ... (2018). Analisis Pemasaran Jagung Di Desa Dimembe Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara.
- Wulandari, S. (2018). *Analisis Efisiensi Pemasaran Jagung (Zea mays) (Kasus di Desa Talangkembar, Kecamatan Montong, Kabupaten Tuban)*. Universitas Brawijaya.
- Yelia Hada Rewa, J. W. (2023). *Analysis Of Corn Marketing In Makamenggit Village , Nggaha Ori Angu District , East Sumba District*. 18–29.