

## STUDI PENDAPATAN USAHATANI DAN PEMASARAN JAGUNG MANIS (*Zea mays L. Saccharata*) DI DESA MANUNGGAL DAYA KECAMATAN SEBULU KABUPATEN KUTAI KARTANEGARA

Rizky Meilisa, Syarifah Aida

Fakultas Pertanian Universitas Mulawarman  
Kampus Gn.Kelua Jl. Pasir Balengkong PO BOX 1040 Samarinda  
E-mail: syarifah\_maryam@faperta.unmul.ac.id

*This study aims to determine the income of sweet corn farming, marketing channel, margin, share, and profit obtained by each sweet corn marketing institution in Manunggal Daya Village, Sebulu Subdistrict, Kutai Kartanegara Regency. The study was conducted from March to May 2017. Sampling method in this study using Purposive Sampling number of respondents 33 farmers who cultivate sweet corn crop. Used snowball method for the level of marketing institutions are 6 merchant traders, 6 sellers and 9 sellers retailers. The data obtained are primary and secondary data. The results showed the amount of income for sweet corn farming is Rp. 250,307,081.11  $mt^{-1}$  with an average of Rp. 7,585,063.06 respondents<sup>-1</sup> or Rp. 9,369,149.60  $ha^{-1}$ . The marketing channel located at the study site is a three-tier channel. Margin received by traders middleman on average Rp. 428.57  $kg^{-1}$ , the average collecting trader Rp. 285.71  $kg^{-1}$ , the average retailer of Rp. 1,199.14  $kg^{-1}$ . The share received by the farmers is 55.35%, the share in traders of middlemen is 65.35%, the share in the collector trader is 72.02% and the share in the retailer is 100.00%. The profit received by traders of middlemen is an average of Rp. 357.14  $kg^{-1}$ , the profit of collecting trader that is equal to the average of Rp 275.71  $kg^{-1}$ , and the profit of retailer that is equal to Rp. 870.57  $kg^{-1}$ .*

Keywords : Revenue, Marketing Channels, Margin, Share, and Marketing Profits.

### PENDAHULUAN

Jagung manis (*Zea mays L. Saccharata*) atau yang lebih dikenal dengan nama *Sweet corn* mulai dikembangkan di Indonesia pada awal tahun 1980, diusahakan secara komersil dalam skala kecil untuk memenuhi kebutuhan hotel dan restoran. Hasil panen jagung manis di Indonesia per hektarnya masih rendah, rata-rata 2,89 ton tongkol basah per hektar, sedangkan hasil panen jagung manis di lembah Lockyer Australia dapat mencapai 7-10 ton per hektar. Dengan masih rendahnya hasil jagung manis maka perlu adanya usaha untuk meningkatkan produksi dengan pengaturan jarak tanam serta pemakaian pupuk kandang sebagai unsur hara (Tim Karya Tani Mandiri, 2010).

Petani dalam mengusahakan usahatani, petani tentunya dapat mengembangkan usahatani sehingga bertambah produksi dan pendapatan meningkat. Petani juga tentunya mengharapkan bahwa setiap rupiah yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan (keuntungan) yang tinggi, karenanya petani perlu menghitung untung rugi dengan menggunakan analisis secara ekonomi. Dari hasil analisis tersebut petani akan dapat melihat perkiraan besarnya biaya yang harus dikeluarkan, berapa keuntungan yang diperoleh dan dapat memilih usahatani yang lebih menguntungkan.

Provinsi Kalimantan Timur memiliki beberapa daerah yang berpotensi untuk mengembangkan budidaya tanaman jagung, berdasarkan data BPS (Badan Pusat Statistik) Provinsi Kalimantan Timur dan Dinas Pertanian (2016), menunjukkan bahwa produksi tanaman jagung di Kalimantan Timur pada tahun 2015 sebesar 8.379 ton dengan luas areal panen 2.307 ha, sedangkan untuk Kabupaten Kutai Kartanegara sebesar 1.576 ton dengan luas areal panen 420 ha.

Usahatani jagung di daerah penelitian telah berlangsung dalam waktu yang lama dan telah banyak mengalami pasang surut dalam pengusahaannya, namun masih tetap berjalan sampai sekarang. Dilihat dari faktor geografis, Desa Manunggal Daya memiliki potensi yang baik untuk usahatani jagung sebagai sumber pendapatan dan memungkinkan tanaman jagung untuk berkembang, karena didukung oleh keadaan tanahnya yang cocok untuk tanaman jagung. Petani di Desa Manunggal Daya lebih memilih usahatani jagung manis karena jagung manis memberikan keuntungan yang relatif tinggi bila dibudidayakan dengan baik serta umur tanaman yang lebih singkat, sehingga dapat menguntungkan dari sisi waktu.

Besarnya produksi dan harga jual jagung di Desa Manunggal Daya mempunyai arti yang cukup besar bagi pendapatan petani jagung mengingat jagung merupakan tanaman yang cukup potensial. Selain itu, jagung mudah di tanam disemua jenis tanah yang digunakan untuk pertanian dan budidayanya tidak terlalu sulit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan dan proses pemasaran usahatani jagung manis di Desa Manunggal Daya, Kecamatan Sebulu, Kabupaten Kutai Kartanegara.

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama tiga bulan, mulai Maret sampai Mei 2017, yang berlokasi di Desa Manunggal Daya, Kecamatan Sebulu, Kabupaten Kutai Kartanegara.

## Metode Analisis Data

Tahap Analisis data dalam penelitian ini sebagai berikut :

### 1. Total biaya

Menurut Rusyidi (2001), besarnya biaya dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC = *Total Cost* / Biaya Total (Rp mt<sup>-1</sup>)

TFC = *Total Fixed Cost* / Total Biaya Tetap (Rp mt<sup>-1</sup>)

TCV = *Total Variabel Cost* / Total Biaya Tidak Tepat (Rp mt<sup>-1</sup>)

### 2. Penerimaan

Menurut Samuelson dan Nordhaus (2003), jumlah penerimaan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan :

TR = *Total Revenue* / total penerimaan (Rp mt<sup>-1</sup>)

P = *Price* / Harga Produk (Rp kg<sup>-1</sup>)

Q = *Quantity* / Jumlah Produksi (kg mt<sup>-1</sup>)

### 3. Pendapatan

Menurut Boediono (2002), menyatakan pendapatan yang diterima petani dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$I = TR - TC$$

Keterangan :

I = *Income* / Pendapatan (Rp mt<sup>-1</sup>)

TR = *Total Revenue* / Penerimaan Total (Rp mt<sup>-1</sup>)

TC = *Total Cost* / Total Biaya (Rp mt<sup>-1</sup>)

### 4. Saluran pemasaran

Untuk mengetahui bentuk saluran pemasaran yang ada di tempat penelitian dapat dilihat pada tingkat saluran pemasaran yang dikemukakan oleh Daniel (2002).

a) Saluran nol tingkat

Produser => konsumen

b) Saluran setingkat ( satu tingkat)

Produser => pengecer => konsumen

c) Saluran dwi tingkat ( dua tingkat)

Produsen => pengumpul => pengecer => konsumen

d) Saluran tri tingkat ( tiga tingkat)

Produsen => pengumpul => pedagang besar => pengecer => konsumen

## 5. Marjin pemasaran

Menurut Sugiono (2009), marjin pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Hp - Hb$$

Keterangan :

M	= Marjin Pemasaran (Rp kg <sup>-1</sup> )
Hp	= Harga Penjualan (Rp kg <sup>-1</sup> )
Hb	= Harga Pembelian (Rp kg <sup>-1</sup> )

Untuk marjin total diperoleh dengan menjumlahkan setiap Marjin lembaga pemasaran yang terlibat dengan rumus :

$$Mt = M1 + M2 + M3 + M4 + \dots + Mn$$

Keterangan :

Mt	= Marjin Total (Rp kg <sup>-1</sup> )
Mn	= Marjin Pedagang (Rp kg <sup>-1</sup> )

## 6. *Farmers share*

Menurut Downey dan Erickson (2004), *Farmers share* yang diperoleh-oleh petani dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$Lp = \frac{Hp}{He} \times 100\%$$

Keterangan :

Lp	= Bagian harga yang diterima petani (%)
Hp	= Harga pada petani produsen (Rp kg <sup>-1</sup> )
He	= Harga eceran (Rp kg <sup>-1</sup> )

## 7. Keuntungan

Menurut Kotler (2004), keuntungan secara sistematis dapat ditulis sebagai berikut :

$$\pi = Mp - Bt$$

Keterangan :

$\pi$	= Keuntungan/ <i>profit</i> (Rp kg <sup>-1</sup> )
Mp	= Marjin Pedagang (Rp kg <sup>-1</sup> )
Bt	= Biaya Total (Rp kg <sup>-1</sup> )

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Biaya Produksi Tanaman Jagung Manis

Biaya produksi adalah semua faktor yang digunakan untuk produksi atau selama produksi itu berlangsung dalam menjalankan usahatani jagung. Biaya produksi yang diperhitungkan dalam penelitian ini terdiri dari biaya tidak tetap dan biaya tetap (Pratama Rahardja, 2008). Biaya tidak tetap yaitu benih, pupuk, pestisida dan tenaga kerja sedangkan biaya tetap terdiri dari penyusutan alat.

#### a. Biaya Tidak Tetap

Biaya tidak tetap (*Variabel Cost*) adalah biaya yang berkaitan langsung dengan jumlah *output* yang bertambah besar dengan meningkatnya produksi dan berkurangnya *output* yang dihasilkan dengan menurunnya produksi. Biaya tidak tetap sangat berpengaruh terhadap tingkat produksi.

#### 1) Biaya Benih

Benih yang digunakan oleh petani reponden jagung di lokasi penelitian berdasarkan hasil survei lapangan adalah benih varietas Bonanza F1 dengan berat 250 gram per bungkus. Jumlah benih yang digunakan petani beragam sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan petani ekonomi petani. Pada hasil penelitian yang dilakukan rata-rata jumlah benih yang digunakan adalah 114,25 kg  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata penggunaan benih setiap petani responden yaitu 3,46 kg responden<sup>-1</sup>. Harga rata-rata benih jagung adalah Rp. 137.121,21 bungkus<sup>-1</sup>. Jumlah biaya yang dikeluarkan adalah Rp. 62.680.000,00  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata Rp. 1.899.393,94 responden<sup>-1</sup> atau Rp 2.370.959,60  $\text{ha}^{-1}$

#### 2) Biaya Pupuk

Pupuk yang digunakan oleh petani di lapangan sangat beragam tergantung dari kebutuhan dan kemampuan daya beli petani disamping harga yang masih tinggi. Penggunaan pupuk yang beragam juga dikarenakan sebagian besar petani hanya memakai satu macam jenis pupuk. Petani mendapatkan pupuk dari kelompok tani. Harga rata-rata setiap pupuk yang digunakan antara lain yaitu pupuk kandang Rp 895,76  $\text{kg}^{-1}$ , pupuk mutiara Rp. 5.090,91  $\text{kg}^{-1}$ , pupuk urea Rp. 1.846,67  $\text{kg}^{-1}$ , pupuk Phonska Rp. 2.350,30  $\text{kg}^{-1}$ , pupuk TSP Rp. 1.096,97  $\text{kg}^{-1}$  dan Kapur Rp. 104,24  $\text{kg}^{-1}$ . Jumlah biaya yang dikeluarkan oleh petani responden yaitu sebesar Rp. 32.720.280,00  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan Rp. 991.523,64 responden<sup>-1</sup> atau Rp. 1.328.245,86  $\text{ha}^{-1}$ .

#### 3) Biaya Pestisida

Pestisida yang digunakan petani juga beragam, tergantung penyakit atau serangan hama yang menyerang tanaman jagung. Harga rata-rata untuk masing-masing pestisida adalah prevaton Rp. 440.000,00 liter<sup>-1</sup>, Kayabas Rp. 180.303,03 liter<sup>-1</sup>, Virtako Rp. 259.090,91 liter<sup>-1</sup>, Amistartop Rp. 145.454,55 liter<sup>-1</sup>, Gramoxone Rp. 19.454,55 liter<sup>-1</sup>. Jumlah biaya yang dikeluarkan petani responden yaitu sebesar Rp. 18.456.000,00  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata biaya pengeluaran Rp. 559.272,73 responden<sup>-1</sup> atau Rp. 731.616,16  $\text{ha}^{-1}$ .

#### 4) Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja yang diperhitungkan dalam penelitian ini adalah biaya tenaga kerja

dihitung selama satu kali musim tanam usahatani jagung (Pengolahan Lahan, Penanaman, Pemupukan, Pengendalian HPT, Pengurangan Buah dan Panen). Biaya tenaga kerja terdiri dari biaya tenaga kerja pria dan wanita. Upah biaya tenaga kerja sangat bervariasi tergantung pada jumlah jam kerja dan pekerjaan yang dilakukan. Jumlah biaya yang dikeluarkan petani untuk membayar tenaga kerja adalah laki-laki Rp. 94.805.000,00  $\text{mt}^{-1}$  dan wanita Rp. 8.530.000,00  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata pengeluaran petani responden adalah laki-laki Rp. 2.872.878,79  $\text{responden}^{-1}$  dan wanita Rp 258.484,85  $\text{responden}^{-1}$ . Total biaya tenaga kerja adalah Rp. 103.335.000,00  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata sebesar Rp. 3.437.727,27  $\text{responden}^{-1}$  atau Rp. 4.192.979,80  $\text{ha}^{-1}$

5) Biaya lainnya

Biaya yang dikeluarkan adalah biaya karung dan biaya tali rafia. Karung digunakan petani untuk mengemas jagung hasil panen, jumlah jagung manis dalam satu karungnya adalah 140-160 buah perkarung atau berat perkarung jagung 70 kg. Rata-rata harga karung adalah Rp. 3.400,00  $\text{buah}^{-1}$  dan rata-rata tali rafia harganya adalah Rp. 25.000,00 per 100 meter atau Rp. 250,00  $\text{meter}^{-1}$ . Jumlah total biaya lain-lain yang dikeluarkan oleh 33 petani responden adalah Rp. 11.934.000,00  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata Rp. 361.636,36  $\text{responden}^{-1}$  atau Rp.443.930,31  $\text{ha}^{-1}$

Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah-ubah meski *output* berubah. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh responden yaitu biaya penyusutan alat. Biaya tetap tidak berpengaruh langsung terhadap tingkat produksi. Biaya penyusutan alat yang dikeluarkan adalah penyusutan alat-alat pertanian yang digunakan dalam kegiatan usahatani jagung seperti sprayer, cangkul dan arit. Cangkul digunakan untuk menggali, membersihkan tanah dari rumput atau digunakan untuk membantu memperbaiki saluran irigasi. Sprayer adalah alat yang digunakan untuk menyemprot dengan pestisida untuk rumput atau tanaman yang terserang hama atau penyakit tanaman, dan juga untuk menyemprot pada saat proses pemupukan. Arit digunakan untuk membersihkan lahan dari rumput-rumput liar yang tumbuh. Jumlah biaya yang dikeluarkan oleh petani responden Rp 2.387.638,89  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata Rp. 72.352,69  $\text{responden}^{-1}$  atau Rp. 99.684,34  $\text{ha}^{-1}$

Tabel 1. Rekapitulasi Biaya Benih Jagung Manis di Desa Manunggal Daya Kecamatan Sebulu Kabupaten Kutai Kartanegara.

Jenis	Jumlah	Rata-Rata
Luas Tanam (ha)	26,75	0,81
Jumlah benih (kg $\text{mt}^{-1}$ )	114,25	3,46
Harga benih (Rp bungkus $^{-1}$ )	4.525.000,00	137.121,21
Total biaya benih (Rp $\text{mt}^{-1}$ )	62.680.000,00	1.899.393,94

Sumber : Data Primer (diolah), 2017

Tabel 16. Rekapitulasi Biaya Produksi Usahatani Jagung Manis di Desa Manunggal Daya Kecamatan Sebulu Kabupaten Kutai Kartanegara.

Biaya produksi	Total	Rata-rata
----------------	-------	-----------

	(Rp kg <sup>-1</sup> )	(Rp kg <sup>-1</sup> )
Biaya Benih	62.680.000,00	1.899.393,94
Biaya Pupuk	32.720.280,00	991.523,64
Pestisida	18.456.000,00	559.272,73
Tenaga Kerja	113.445.000,00	3.437.727,27
Biaya lain lain	11.934.000,00	361.636,36
Biaya Penyusutan	2.387.638,89	72.352,69

Sumber : Data Primer (diolah), 2017

### Hasil Produksi, Penerimaan dan Pendapatan

#### a. Hasil Produksi

Hasil produksi adalah jumlah hasil yang diperoleh dalam melakukan usahatani selama satu musim tanam. Berdasarkan hasil penelitian terhadap 33 petani responden jagung manis dengan luasan rata-rata 0,81 ha jumlah produksi jagung manis yaitu 209.580,00 kg mt<sup>-1</sup> dengan rata-rata 6.350,91 kg responden<sup>-1</sup> atau 7.855,56 kg ha<sup>-1</sup>.

#### b. Penerimaan

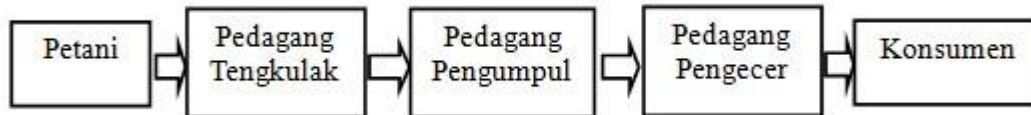
Penerimaan merupakan hasil kali dari jumlah hasil produksi dengan harga jual dari hasil produksi tersebut (Samuelson dan Nordhaus, 2003). Tinggi rendahnya penerimaan dipengaruhi oleh harga jual, adapun harga jual buah jagung adalah Rp. 2.372,29 kg<sup>-1</sup>. Jumlah penerimaan yang diperoleh oleh 33 petani responden jagung adalah Rp. 491.930.000,00 mt<sup>-1</sup> dengan rata-rata Rp. 14.906.969,70 responden<sup>-1</sup> atau Rp. 18.536.565,66 ha<sup>-1</sup>.

#### c. Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil bersih antar penerimaan dikurangi biaya produksi yang telah dikeluarkan selama kegiatan produksi (Boediono, 2002). Jumlah penerimaan 33 petani responden jagung adalah Rp. 491.930.000,00 mt<sup>-1</sup> dan biaya produksi yang dikeluarkan adalah Rp. 241.622.918,89 mt<sup>-1</sup> maka jumlah pendapatan 33 petani responden jagung adalah Rp. 250.307.081,11 mt<sup>-1</sup> dengan rata-rata sebesar Rp. 7.585.063,06 responden<sup>-1</sup> atau Rp. 9.369.149,60 ha<sup>-1</sup>.

### Saluran Pemasaran Usahatani Jagung Manis di Desa Manunggal Daya

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diketahui saluran pemasaran jagung manis di Desa Manunggal Daya Kecamatan Sebulu Kabupaten Kutai Kartanegara yaitu sebagai berikut :



Gambar 1

Saluran Pemasaran Tiga Tingkat Jagung Manis di Desa Manunggal Daya Kecamatan Sebulu Kabupaten Kutai Kartanegara

Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jagung manis di Desa Manunggal Daya adalah pedagang tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diketahui bahwa penyaluran jagung manis dari 33 petani responden terdapat 6 tengkulak, 6 pengumpul dan 9 pengecer.

### **Biaya, Marjin, Keuntungan dan *Share* Jagung Manis**

#### **a. Biaya pemasaran**

Biaya pemasaran jagung manis adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses penyaluran jagung dari produsen ke konsumen akhir (Seokartawi, 2002). Biaya pemasaran jagung dihitung dari lokasi produksi hingga jagung sampai ke tangan konsumen akhir. Berdasarkan hasil penelitian, biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jagung meliputi biaya transportasi, sewa lahan dan biaya pengemasan.

Total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang tengkulak adalah Rp. 14.970.000,00 responden<sup>-1</sup> dengan rata-rata Rp. 2.495.000,00 responden<sup>-1</sup> atau Rp. 71,43 kg<sup>-1</sup>. Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah rata-rata sebesar Rp. 349.300,00 responden<sup>-1</sup> atau Rp 10,00 kg<sup>-1</sup>. Total biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengecer adalah Rp. 612.000,00 responden<sup>-1</sup> dengan rata-rata Rp. 69.000,00 responden<sup>-1</sup> atau Rp. 325,40 kg<sup>-1</sup>.

#### **b. Marjin Pemasaran**

Marjin pemasaran diperoleh dari selisih antara harga jual dengan harga beli (Sugiono, 2009). Untuk mengetahui marjin pemasaran dalam penelitian ini, harga yang digunakan adalah harga ditingkat petani dan harga ditingkat lembaga pemasaran. Berdasarkan hasil



penelitian diketahui bahwa pada saluran pemasaran tiga tingkat, distribusi margin terbagi menjadi tiga lembaga pemasaran yaitu pedagang tengkulak, pedagang pengumpul dan pengecer.

Pada saluran pemasaran tiga tingkat ini pedagang tengkulak memiliki total margin sebesar Rp. 2.571,43 kg<sup>-1</sup> mt<sup>-1</sup> dengan rata-rata Rp. 428,57 responden<sup>-1</sup> (Lampiran 18). Pedagang pengumpul memiliki total margin Rp. 1.714,29 kg<sup>-1</sup> mt<sup>-1</sup> dengan rata-rata Rp. 285,71 responden<sup>-1</sup> (Lampiran 19). Pedagang pengecer memiliki total margin Rp 10.792,25 kg<sup>-1</sup> mt<sup>-1</sup> dengan rata-rata Rp. 1.199,14 responden<sup>-1</sup> (Lampiran 20).

c. Harga jual petani (*Farmer's share*)

*Farmer's share* diperoleh dari perbandingan harga ditingkat petani dengan harga eceran dalam satuan persen per sekali aktifitas pemasaran (Seokartawi, 2002). *Share* yang diterima petani sebesar 55,35%, *share* yang diterima pedagang tengkulak sebesar 65,35%, *share* yang diterima pedagang pengumpul sebesar 72,02% dan *share* yang diterima pedagang pengecer sebesar 100%.

d. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan pemasaran jagung manis diperoleh dari selisih antara margin pedagang dengan biaya total yang telah dikeluarkan selama proses mengalirnya barang dari produsen ke konsumen (Kotler, 2004). Hasil analisis data menunjukkan keuntungan dari 6 pedagang tengkulak yaitu sebesar Rp. 2.142,86 kg<sup>-1</sup> dengan rata-rata Rp. 357,14 responden<sup>-1</sup> (Lampiran 21). Keuntungan dari 6 pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp. 1.654,29 kg<sup>-1</sup> dengan rata-rata Rp 275,71 responden<sup>-1</sup> (Lampiran 22), serta keuntungan 9 pedagang pengecer yaitu sebesar Rp. 5.223,40 kg<sup>-1</sup> dengan rata-rata Rp. 870,57 responden<sup>-1</sup>

## Pembahasan

### 1. Hasil Produksi, Penerimaan dan Pendapatan

Hasil produksi adalah jumlah hasil yang diperoleh dalam melakukan usahatani selama satu musim tanam. Produksi sangat dipengaruhi oleh jumlah bibit yang digunakan persatuan luas lahan dihitung dalam satu hektar, penggunaan benih unggul, penggunaan pupuk sesuai dosis dan pestisida yang efisien. Produksi yang diperoleh berbeda-beda meskipun petani ada yang memiliki luas lahan sama. Berdasarkan hasil penelitian terhadap 33 petani responden jagung manis dengan luasan rata-rata 0,81 ha jumlah produksi jagung manis yaitu 209.580,00 kg mt<sup>-1</sup> dengan rata-rata 6.350,91 kg responden<sup>-1</sup> atau 7.855,56 kg ha<sup>-1</sup>. Potensi hasil yang dapat dicapai Bonanza F1 adalah 14-18 ton ha<sup>-1</sup> sedangkan produksi yang dicapai petani hanya 7,8 ton atau 7.855,56 kg ha<sup>-1</sup>, agar produksi dapat meningkat maka petani harus dapat mengefisienkan pemanfaatan faktor produksi seperti sarana produksi disamping itu disebabkan pula oleh keadaan lahan dan tanah yang dimiliki petani, misalnya tingkat kesuburan.

Tinggi rendahnya penerimaan dipengaruhi oleh harga jual dan jumlah produksi. Harga jual jagung berubah-ubah setiap waktunya, diantara sebabnya adalah panen jagung yang serentak menurunkan harga jual, sehingga untuk mengatasinya petani melakukan pola tanam jagung dengan cara bergilir. adapun harga jual jagung manis ditingkat petani adalah Rp. 120.000,00 perkarung sampai Rp. 200.000,00 perkarung atau rata-rata Rp. 2.372,29 kg<sup>-1</sup>.

Jumlah penerimaan yang diperoleh oleh 33 petani responden jagung adalah Rp. 491.930.000,00  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata Rp. 18.536.565,66  $\text{ha}^{-1}$  atau Rp. 14.906.969,70  $\text{responden}^{-1}$ .

Kemampuan petani dalam menggunakan sarana produksi dengan baik mempengaruhi pendapatan. Penggunaan sarana produksi yang tidak efisien akan menyebabkan peningkatan biaya produksi dan mengurangi pendapatan petani. Jumlah penerimaan 33 petani responden jagung adalah Rp. 491.930.000,00  $\text{mt}^{-1}$  dengan biaya produksi yang dikeluarkan adalah Rp. 241.622.918,89  $\text{mt}^{-1}$  maka jumlah pendapatan 33 petani responden jagung adalah Rp. 250.307.081,11  $\text{mt}^{-1}$  dengan rata-rata sebesar Rp. 7.585.063,06  $\text{responden}^{-1}$  atau Rp. 9.369.149,60  $\text{ha}^{-1}$ . Pendapatan yang cukup tinggi ini dikarenakan banyaknya penggunaan tenaga kerja dalam keluarga, penggunaan tenaga kerja dalam keluarga dapat mengurangi biaya produksi yang harus dikeluarkan, seperti pengolahan lahan, penyemrotan, pemupukan, dan pengurangan buah petani lebih memilih menggunakan tenaga kerja keluarga.

## 2. Saluran Pemasaran, Marjin, Keuntungan dan *Share*

Saluran pemasaran di Desa Manunggal Daya Kecamatan Sebulu Kabupaten Kutai Kartanegara adalah saluran tiga tingkat (Daniel, 2002). Salurannya yaitu dari petani produsen penghasil jagung kemudian disalurkan ke pedagang tengkulak yang mengambil langsung hasil produksi jagung di petani kemudian disalurkan ke pedagang pengumpul yang berada di Pasar Samarinda (pasar segiri atau ke Loa Janan), dari pedagang pengumpul akan disalurkan ke pedagang pengecer setelah itu baru produksi jagung sampai ditangan konsumen. Petani memilih menjual ke pedagang tengkulak karena petani tidak memiliki informasi pasar dan tidak memiliki transportasi untuk mengantar jagung ke pasar.

Akses jalan yang kurang baik menjadi kendala bagi pedagang tengkulak serta sarana dan prasarana yang kurang memadai di pasar menjadi kendala bagi pedagang pengumpul dan pedagang pengecer saat hendak berjualan, untuk mengatasinya perlu adanya perbaikan sarana dan prasarana agar produksi jagung manis dapat sampai ketangan konsumen akhir.

Biaya pemasaran yang dikeluarkan setiap saluran pemasaran berbeda-beda. biaya pemasaran yang dikeluarkan dari 6 pedagang tengkulak yang ada di Desa Manunggal Daya Kecamatan Sebulu Kabupaten Kutai Kartanegara meliputi biaya transportasi, transportasi yang digunakan adalah mobil Pick Up, mobil ini mampu mengangkut 30 karung jagung manis dengan berat perkarung 70 kg, sehingga total biaya transportasi yang dikeluarkan adalah Rp. 14.970.000,00  $\text{responden}^{-1}$  dengan rata-rata Rp. 2.495.000,00  $\text{responden}^{-1}$  atau Rp. 71,43  $\text{kg}^{-1}$ . Biaya ini dikeluarkan untuk biaya transportasi (bahan bakar) agar jagung yang dibelinya dapat sampai di pasar dan kemudian dijual ke pedagang pengumpul

Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh 6 pedagang pengumpul adalah Rp 10,00  $\text{kg}^{-1}$ . Biaya yang dikeluarkan adalah biaya sewa tempat, pedagang pengumpul tidak mengeluarkan biaya transportasi karena berada di pasar menunggu tengkulak membawa hasil produksi jagung yang telah dibelinya dari petani, setelah barang datang pedagang pengumpul akan membayar jagung yang dibelinya dan pedagang pengecer yang akan membeli jagung dari pedagang pengumpul akan mengambil sendiri jagung manis tersebut sehingga pedagang pengumpul tidak mengeluarkan biaya transportasi.

Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh 9 pedagang pengecer adalah biaya angkut dan biaya pengemasan. Biaya angkut adalah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer untuk mengambil jagung manis yang telah dibeli dari pedagang pengumpul kemudian dibawa ke tempat penjualannya untuk segera dikemas dan dipasarkan. Total biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah Rp. 612.000,00  $\text{responden}^{-1}$  dengan rata-rata Rp. 69.000,00  $\text{responden}^{-1}$  atau Rp. 325,40  $\text{kg}^{-1}$ .

Pada saluran pemasaran tiga tingkat ini margin pedagang tengkulak rata-rata sebesar Rp. 428,57 responden<sup>-1</sup>, pedagang pengumpul Rp. 285,71 Pedagang pengecer Rp. 1.199,14 responden<sup>-1</sup>. Biaya yang dikeluarkan untuk setiap lembaga pemasaran berbeda satu sama lain sehingga terdapat selisih antara margin pemasaran pedagang tengkulak, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer.

Keuntungan pemasaran yang diterima pedagang tengkulak yaitu rata-rata Rp. 357,14 responden<sup>-1</sup>, pedagang pengumpul yaitu rata-rata Rp 275,71 responden<sup>-1</sup>, pedagang pengecer rata-rata Rp. 870,57 responden<sup>-1</sup>. Keuntungan pemasaran yang diterima pedagang pengecer lebih besar karena pedagang pengecer menerima harga beli dan menjual jagung lebih tinggi dibandingkan lembaga pemasaran lain.

*Share* atau bagian harga yang diterima berbeda-beda dikarenakan jumlah biaya yang dikeluarkan juga berbeda-beda, petani mengeluarkan biaya produksi, pedagang tengkulak mengeluarkan biaya transportasi, pedagang pengumpul sebagai penyalur di pasar mengeluarkan biaya sewa lahan, pedagang pengecer menerima *share* yang lebih besar karena pedagang pengecer menjual langsung ke konsumen dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan harga yang dijual oleh petani itu sendiri. *Farmer's share* yang diterima petani menurut Downey dan Erickson (2004), sudah efisien karena harga jual petani lebih dari 40% dari harga tingkat konsumen

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian menunjukkan besarnya pendapatan untuk usahatani jagung manis di Desa Manunggal Daya Kecamatan Sebulu Kabupaten Kutai Kartanegara adalah sebesar Rp. 250.307.081,11 mt<sup>-1</sup> dengan rata-rata sebesar Rp.7.585.063,06 responden<sup>-1</sup> atau Rp. 9.369.149,60 ha<sup>-1</sup>.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran di Desa Manunggal Daya Kecamatan Sebulu Kabupaten Kutai Kartanegara merupakan saluran Tri Tingkat (tiga tingkat), margin pemasaran (pedagang tengkulak rata-rata Rp. 428,57 kg<sup>-1</sup>, pedagang pengumpul rata-rata Rp. 285,71 kg<sup>-1</sup>, pedagang pengecer rata-rata Rp. 1.199,14 kg<sup>-1</sup>). *Famer's share* (petani 55,35%, pedagang tengkulak 65,35%, pedagang pengumpul 72,02%, pedagang pengecer 100,00%), keuntungan pemasaran (pedagang tengkulak rata-rata Rp. 357,14 kg<sup>-1</sup>, pedagang pengumpul rata-rata Rp 275,71 kg<sup>-1</sup>, pedagang pengecer rata-rata Rp. 870,57 kg<sup>-1</sup>).

## DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyana, Diah Ardiyana. 2015. Identifikasi Faktor-Faktor Pemasaran Jagung Manis (*Zea mays L. Saccharata*) di Dusun Girirejo Kelurahan Lempake Kecamatan Samarinda Utara. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Mulawarman.
- Ariffianto, M. Novan. 2014. Analisis Pendapatan Usahatani Semangka (*Citrullus vulgaris*) di Desa Sidomulyo Kecamatan Anggana Kabupaten Kutai Kartanegara. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Mulawarman.
- Arikunto. 2006. *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Bina Aksara.
- BPS. 2016. *Kalimantan Timur dalam Angka*. Samarinda.
- Boediono. 2002. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. BPFE. Jakarta.
- Daniel, M. 2002. *Saluran Pemasaran*. BPFE. Jakarta.
- Downey, W.D. dan Erickson, S.P. 2004. *Manajemen Agribisnis*. Erlangga. Jakarta.
- Febrianto, Mulia . 2010. Studi Pendapatan Usahatani Jagung Manis (*Zea mays L.*) di lingkungan Muang Dalam Kelurahan Lempake Kecamatan Samarinda Utara. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Mulawarman.
- Irwansyah. 2015. Analisis Pendapatan dan Saluran Pemasaran Usahatani Semangka (*Citrullus vulgaris*) di Kelurahan Bontang Lestari Kecamatan Bontang Selatan Kota Bontang. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Mulawarman.
- Karnisius. 1993. *Teknik Bercocok Tanam Jagung*. Karnisius. Jakarta.
- Koswara, S. 1986. *Budidaya Jagung Manis dan Jamur Merang*. Fakultas Pertanian IPB, Bogor.
- Kotler, P. 2004. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Indek. Jakarta.
- Kurniawan, I.M. 2015. Studi Pendapatan Usahatani Jagung Manis (*Zea mays L. Saccharata*) di Desa Gunung Intan Kecamatan Babulu Kabupaten Penajam Paser Utara. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Mulawarman.
- Monografi. 2015. Profil Desa Manunggal Daya. Sebulu
- Mosher, A.T. 2002. *Mengerakkan dan Membangun Pertanian*. Terjemah S. Krishnathi dan B. Samad. Yasagna. Jakarta.
- Purnomo dan R, Hartono. 2005. *Bertanam Jagung Unggul*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rahardja, P. 2008. *Pengantar Ilmu Ekonomi* . PPFU\_UI. Jakarta.

- Rostami, Yuliana. 2013. Analisis Pendapatan Usahatani dan Pemasaran Cabai Merah Keriting (*Capsium annum* L.) di Dusun Muang Dalam Kelurahan Lempake Kecamatan Samarinda Utara. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Mulawarman.
- Rukmana, R. 2008. *Usaha Tani Jagung*. Karnisius. Yogyakarta.
- Rusyidi, S. 2001. *Pengantar Teori Ekonomi*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi. 1993. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian*. Rajawali. Jakarta.
- Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. Grafindo Persada. Jakarta.
- Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang
- Sugiono. 2009. *Statistik Untuk Penelitian*. Alfabeta. Bandung.
- Sugiarto. 2000. *Ekonomi Mikro Suatu Pendekatan Praktis*. Gramedia, Jakarta.
- Sukirno. 2002. *Pengantar Mikro Ekonomi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Suryana, A. 2005. *Pemberdayaan Masyarakat untuk Mencapai Ketahanan Pangan dan Pemulihan Ekonomi*. Jakarta.
- Syukur dan Rifianto. 2013. *Jagung Manis*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Tim Karya Tani Mandiri. 2010. *Pedoman Bertanam Jagung*. CV. NUANSA AULIA. Bandung.