

Analisis Pemasaran Jagung Hibrida di Desa Labuan Toposo Kecamatan Labuan Kabupaten Donggala

Marketing Analysis of Hybrid Maize in Labuan Toposo Village, Labuan Sub-District, Donggala Regency

Mardhika¹, Patta², Endah Wahyuning Asih³

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Palu

^{2,3}Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Palu

(*) E-mail korespondensi: wesadhika@gmail.com

Artikel Info	Abstract
Serahkan: 26-12-2024 Revisi: 04-01-2025 Diterima: 10-01-2025	<i>Hybrid maize (<i>Zea Mays L.</i>) is the result of cross-breeding between two or more varieties of maize that possess superior traits. The objective is to produce maize seed with high productivity, pest and disease resistance, and adaptability to specific environmental conditions. Effective marketing, involving marketing institutions within the marketing channels for hybrid maize, is essential. This research aims to identify the marketing channels and marketing margins for hybrid maize in Labuan Toposo Village, Labuan Sub-District, Donggala Regency. Respondents were deliberately selected based on specific criteria (purposive sampling). Data collection in this study utilised primary and secondary data, with questionnaires obtained from relevant institutions. To analyse the data, margin analysis and total margin calculation methods were employed. The study identified two marketing channels for hybrid maize in Labuan Toposo Village, Labuan Sub-District, Donggala Regency, consisting of: Channel 1: Producer - Intermediary Trader - Consumer (factory), with a margin of Rp. 200.00/kg; and Channel 2: Producer - Intermediary Trader - Retailer - Consumer, with a total margin for Channel 2 of Rp. 400.00/kg.</i>
Keywords: Channels, Margin, Marketing	
Kata Kunci: Margin, Pemasaran, Saluran	Abstrak Jagung hibrida (<i>Zea Mays L.</i>) merupakan hasil persilangan antara dua atau lebih varietas jagung yang memiliki sifat unggul. Tujuannya adalah untuk menghasilkan benih jagung dengan produktivitas tinggi, tahan terhadap hama dan penyakit, serta adaptif terhadap kondisi lingkungan tertentu. Pemasaran yang melibatkan lembaga pemasaran pada saluran pemasaran Jagung hibrida yang efektif akan sangat dibutuhkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran dan margin pemasaran Jagung hibrida di Desa Labuan Toposo Kecamatan Labuan Kabupaten Donggala. Pemilihan responden dilakukan secara sengaja berdasarkan pertimbangan tertentu (purposive). Pengumpulan data dalam penelitian ini memanfaatkan data primer dan sekunder, di mana kuesioner diperoleh dari lembaga yang relevan. Untuk menganalisis data, digunakan metode analisis margin serta perhitungan total margin. Dari hasil penelitian ditemukan 2 saluran pemasaran Jagung hibrida di Desa Labuan Toposo Kecamatan Labuan Kabupaten Donggala, terdiri dari : saluran 1 yaitu ; Produsen - Pedagang Perantara - Konsumen (pabrik) dengan margin yang diperoleh sebesar Rp. 200.00/kg sedangkan saluran ke 2 yaitu ; Produsen - Pedagang Perantara - Pengecer - Konsumen dan total margin yang diperoleh saluran ke 2 sebesar Rp. 400.00/kg

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sektor pertanian adalah salah satu sektor sandaran hidup bagi sebagian besar penduduk Indonesia, sehingga sektor pertanian diharapkan menjadi basis pertumbuhan ekonomi di masa yang akan datang. Hal ini dapat dicapai dengan memanfaatkan potensi sumber daya manusia yang dimiliki oleh Indonesia. Salah satu komoditi andalan di sektor pertanian adalah jagung, karena jagung merupakan salah satu bahan pokok makanan di Indonesia yang memiliki kedudukan cukup penting setelah beras (Adri& Hafizul,2023).

Selain bahan pokok makanan setelah beras, jagung banyak digunakan untuk pakan ternak dan bahan baku industri. Kebutuhan jagung untuk pakan ternak kurang lebih 200.000 ton jagung pipilan kering tiap bulan, sedang untuk memenuhi kebutuhan pangan, Indonesia mengimpor sekitar 2 juta ton jagung pipilan kering yang menggambarkan terbukanya peluang untuk usahatani jagung didalam negeri (Irwan,2022)

Dalam rangka memenuhi kebutuhan pangan dan pakan, Kementerian Pertanian berusaha untuk meningkatkan produksi jagung hibrida secara berkelanjutan. Terkait hal ini, pada tahun 2017, Presiden memiliki tujuan agar Indonesia dapat mencapai swasembada dalam produksi padi dan jagung hibrida melalui program yang dikenal sebagai upus pajale (upaya khusus padi, jagung hibrida, dan kedelai). Kementerian Pertanian menjalankan inisiatif untuk meningkatkan produksi pangan, terutama jagung hibrida, melalui program Gerakan Penerapan Pengelolaan Tanaman Terpadu (GP-PTT) dengan fokus pada pendekatan berbasis wilayah. Sasaran produksi nasional untuk jagung hibrida pada tahun 2019 adalah sebesar 33 juta ton (Melia, dkk, 2023). Petani lebih suka menanam varietas hibrida utamanya karena varietas ini mampu menghasilkan tingkat produksi yang tinggi, yakni sekitar 10 ton per hektar, dan hal ini merupakan keunggulan utama varietas hibrida jika dibandingkan dengan varietas non-hibrida. Keunggulan ini mencakup peningkatan hasil panen, ukuran sel, tinggi tanaman, dimensi daun, pertumbuhan akar, jumlah biji, karakteristik benih, dan atribut lainnya.

Jagung hibrida merupakan jenis jagung yang diperoleh dari hasil persilangan dan indukan berbeda yang telah mengalami tahapan seleksi pada suatu lingkungan dan adanya keseragaman fenotipe yang dapat dibedakan dengan varietas lain. Prospek agribisnis budidaya jagung hibrida terbilang cukup ternama di Indonesia, hal ini karena jagung hibrida memiliki beberapa keunggulan dibandingkan jenis jagung komposit antara lain jagung hibrida berasal dari hasil persilangan yang mengalami tahapan seleksi serta pengujian dan juga penelitian panjang sebelum benih tersebut dilepas dipasaran bebas (Rahmiyani& Damayanti, 2021).

Sulawesi Tengah adalah salah satu wilayah penghasil jagung di Indonesia, tanaman jagung di daerah ini dipanen dalam bentuk jagung kering yang kemudian digiling, jagung digiling dalam bentuk pipihan kering sebagai salah satu penghasilan petani atau pendapatan untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.

Selama 5 tahun terakhir rata-rata produksi jagung di Provinsi Sulawesi Tengah Sebesar 967.614 ton dengan luas lahan sebesar 216.024,2 ha. Sulawesi Tengah terdiri dari beberapa kabupaten/kota yang memiliki luas panen dan produksi komoditi jagung yang cukup besar dengan besaran yang dihasilkan masing-masing berbeda (Herman & Asih, 2021).

Sebagai salah satu wilayah yang menghasilkan tanaman pangan, khususnya jagung,. Sulawesi Tengah berusaha untuk meningkatkan produksi jagung demi mendukung ketahanan pangan dan

kesejahteraan petani. Luas lahan, volume produksi, dan produktivitas jagung di Sulawesi Tengah dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Capaian Luas Panen, Produksi Dan Produktivitas Tanaman Jagung di Sulawesi Tengah Pada Tahun 2021-2023.

Tahun	Luas lahan (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
2021	14152.43	63514.84	44.88
2022	22349.74	96199.79	43.04
2023	18065.17	75939.66	42.04

Sumber: Badan Pusat Statistik Sulawesi Tengah, 2023

Tabel 2. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Perkabupaten di Provinsi Sulawesi Tengah Tahun 2023

No	Kabupaten	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1	Banggai Kepulauan	625,00	3.037	4,85
2	Banggai	6.188,40	2.586	0,41
3	Morowali	1.100,90	5.025	4,56
4	Poso	5.881,20	3.266	0,55
5	Donggala	11.175,00	71.360	6,36
6	Toli-toli	1.621,80	6.818	4,20
7	Buol	8.574,00	48.064	5,60
8	Parigi Moutong	10,280,70	55.210	5,37
9	Tojo Una-una	9.979,80	45.825	4,59
10	Sigi	10.903,10	51.488	4,72
11	Banggai Laut	19,00	75	3,94
12	Morowali Utara	4.052,00	17.462	4,30
13	Palu	700,10	4.430	6,32
	Jumlah	71.101,00	314.646	-
	Rata-rata	5.469,30	24.203,50	4,42

Sumber: BPS Provinsi Sulawesi Tengah, 2023

Tabel 2 menunjukkan luas panen, produksi, dan produktivitas tanaman jagung menurut kabupaten atau kota yang ada di Sulawesi Tengah dimana tiap daerah produksi jagungnya berbeda-beda. Dari ke 12 kabupaten dan satu kota yang ada di Provinsi Sulawesi Tengah, Kabupaten Donggala menghasilkan produksi tertinggi dengan jumlah 71.360 ton, dari luas panen sebesar

11.175 ha dengan produktivitas sebesar 6,36 ton/ha, sedangkan Kabupaten Banggai Laut menunjukkan produksi terendah sebesar 75 ton dari luas lahan sebesar 19 ha.

Kabupaten Donggala merupakan salah satu penghasil jagung di Sulawesi Tengah. Kabupaten Donggala mempunyai basis perekonomian pada bidang pertanian, khususnya pada sub sektor tanaman pangan. Kabupaten Donggala terdiri dari beberapa kecamatan yang memproduksi hasil tanaman pangan komoditi jagung dimana tiap-tiap daerah menghasilkan produksi yang berbeda.

Untuk memahami lebih lanjut mengenai kontribusi masing-masing kecamatan terhadap produksi jagung di Kabupaten Donggala, dapat dilihat data mengenai luas panen, jumlah produksi, serta tingkat produktivitas tanaman jagung menurut kecamatan. Data ini tersaji secara rinci pada Tabel 3 berikut. Informasi ini sangat penting dalam upaya perencanaan pembangunan sektor pertanian yang berbasis potensi lokal, serta dalam merumuskan kebijakan strategis guna meningkatkan kesejahteraan petani dan ketahanan pangan daerah.

Tabel 3. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Jagung di Kabupaten Donggala Menurut Kecamatan Tahun 2023

No	Kecamatan	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1	Rio Pakava	3.489,00	23.376,00	6,69
2	Pinembani	148,00	592,00	4,00
3	Banawa	319,00	2.305,60	7,22
4	Banawa Selatan	1.100,00	7.370,00	6,70
5	Banawa Tengah	225,00	1.238,00	5,50
6	Labuan	1.391,90	10.439,00	7,49
7	Tanantovea	439,90	3.605,00	8,19

8	Sindue	836,20	5.017,00	5,99
9	Sindue Tombusibora	975,00	5.558,00	5,70
10	Sindue Tobata	690,90	4.007,00	5,79
11	Sirenja	335,70	1.975,00	5,90
12	Balaesang	120,00	492,00	4,10
13	Balaesang Tanjung	439,10	381,00	5,29
14	Dampelas	103,30	381,00	3,68
15	Sojol	456,00	2.462,00	5,39
16	Sojol Utara	107,00	215,40	2,01
	Jumlah	11.175	71.360,00	-
	Rata-rata	698.43	4.460,00	6,36

Sumber : BPS Provinsi Sulawesi Tengah, 2023

Desa Labuan Toposo memiliki kondisi geografis yang mendukung untuk budidaya jagung, dengan tanah yang subur serta iklim yang relatif mendukung pertumbuhan tanaman jagung. Namun, meskipun potensi ini cukup besar, terdapat beberapa tantangan dalam mengoptimalkan hasil pertanian jagung hibrida di daerah ini, terutama terkait dengan proses pemasaran yang masih kurang efektif. Para petani jagung hibrida di Desa Labuan Toposo seringkali menghadapi masalah dalam hal pemasaran hasil pertanian mereka, baik dari segi harga yang tidak stabil, keterbatasan informasi mengenai pasar yang tepat, maupun kurangnya akses terhadap jaringan distribusi yang lebih luas. Labuan Toposo berupaya meningkatkan hasil produksi jagung guna mendukung ketahanan pangan serta meningkatkan kesejahteraan petani. Adapun data mengenai luas lahan, volume produksi, dan produktivitas jagung di kecamatan Labuan dapat dilihat pada tabel 4 berikut :

Tabel 4. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Jagung Per Desa di Kecamatan Labuan Tahun 2023.

No	Desa	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1.	Labuan Toposo	371,80	3.473,20	8,30
2.	Labuan Panimba	227,50	1.151,20	5,00
3.	Labuan Induk	118,50	940,50	7,90
4.	Labuan Lelea	113,70	1.048,70	7,30
5.	Labuan Salumbone	256,50	1.508,10	6,40
6.	Labuan Kungguna	196,70	1.117,50	6,30
7.	Labuan Lumbuka	107,20	1.140,40	6,40
	Jumlah	1.391,90	10.439,00	
	Rata – rata	198,80	1.491,00	7,49

Sumber Data: BPS Provinsi Sulawesi Tengah, 2023

Pada Tabel 4, terlihat bahwa Desa Labuan memiliki luas panen dan hasil produksi tertinggi di Kecamatan Labuan, dengan luas panen mencapai 371,80 ha dan produksi sebesar 3.473,20 ton, serta produktivitas 8,30 ton/ha, semuanya lebih tinggi dari rata-rata kecamatan. Di Desa Labuan Toposo, petani yang menanam jagung hibrida lebih sedikit dibandingkan dengan yang menanam jagung komposit. Harga jagung hibrida yang dihasilkan petani relatif mahal, yakni Rp. 12.500/kg, sedangkan jagung komposit hanya Rp. 3.500/kg. Perbedaan harga yang signifikan ini menunjukkan bahwa usaha tani jagung hibrida lebih menguntungkan karena menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi daripada jagung komposit. Namun, informasi dari petani menunjukkan bahwa mereka umumnya kurang tertarik menanam jagung hibrida karena biaya yang lebih tinggi, terutama untuk pembelian bibit dan tenaga kerja, dibandingkan dengan jagung komposit.

Dengan adanya permasalahan ini, diperlukan analisis pemasaran jagung hibrida yang lebih mendalam untuk mengetahui potensi pasar, proses pemasaran yang tepat, serta cara-cara untuk meningkatkan daya saing produk jagung hibrida dari Desa Labuan Toposo. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi pemasaran jagung hibrida di desa tersebut, serta memberikan rekomendasi yang dapat membantu para petani dalam mengatasi kendala yang mereka hadapi.

Analisis pemasaran ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai berbagai faktor yang mempengaruhi pemasaran jagung hibrida, seperti saluran distribusi, harga, permintaan pasar, dan persaingan. Selain itu, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam merancang proses pemasaran yang lebih baik, serta membuka peluang bagi petani untuk mengakses pasar yang lebih luas dan mendapatkan harga yang lebih menguntungkan.

Melalui pengembangan dan optimalisasi pemasaran jagung hibrida di Desa Labuan Toposo, diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan petani setempat serta berkontribusi dalam menciptakan ketahanan pangan yang lebih baik di tingkat lokal maupun nasional.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini akan dilaksanakan di Desa Labuan Toposo Kecamatan Labuan Kabupaten Donggala. Pemilihan lokasi Penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) karena lokasi tersebut merupakan salah satu sentra produsen jagung di Kabupaten Donggala. Waktu pelaksanaan penelitian ini dimulai dari bulan Maret-juni 2025.

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengambilan sampel secara acak sederhana (*Simple Random Sampling Method*), menurut Asrulla & dkk (2023) di mana setiap anggota populasi memiliki peluang yang sama untuk terpilih sebagai sampel. Kriteria sampel yang dipilih adalah petani dan pedagang jagung yang lokasi usahanya berada di kecamatan yang telah ditentukan.

Jumlah petani atau sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah sebesar 23 Sampel dari jumlah populasi petani 120 petani jagung hibrida. Untuk populasi yang jumlahnya lebih dari 100, sampel dapat diambil sebesar 15-20% atau lebih, tergantung pada kapasitas tenaga, biaya, dan waktu yang tersedia bagi peneliti. Dalam penelitian ini, ditetapkan tingkat presisi sebesar 20%. 20 sampel diambil berdasarkan dengan pertimbangan bahwa sebagian besar petani yang ada di desa Labuan adalah petani jagung sehingga 23 sampel petani jagung tersebut sudah dapat mewakili populasi petani jagung hibrida yang ada di desa labuan Labuan Toposo.

Untuk mengetahui model saluran pemasaran jagung hibrida di Desa Labuan Toposo Kecamatan Labuan Kabupaten Donggala dengan menggunakan metode deskriptif. Penelitian ini menggunakan analisis data yaitu penelitian yang bertujuan menjelaskan fenomena yang ada dengan menggunakan angka-angka untuk menstandarkan karakteristik individu atau kelompok.

Hanafiah dan Saefuddin (2004) menyatakan bahwa jumlah margin pemasaran yang diperoleh pada masing-masing lembaga pemasaran, digunakan rumus:

$$M_p = H_p - H_b \quad (1)$$

Keterangan:

M_p = Margi pemasaran

H_p = Harga penjualan

H_b = Harga pembelian

Margin total pemasaran (MT) adalah jumlah margin dari semua lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran. Margin total (MT) dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$MT = M_1 + M_2 + M_3 \dots \dots \dots M_n \quad (2)$$

Dimana :

MT : Margin total pemasaran

$M_1 + M_2 \dots \dots \dots M_n$: Margin dari setiap l

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini melibatkan sebanyak 23 orang. Karakteristik responden yang diteliti adalah responden yg berkecimpung dalam proses pemasaran Jagung Hibrida dengan tingkat pendidikan, umur, jumlah anggota keluarga responden dan luas lahan.

Umur Responden

Usia responden berpengaruh terhadap kemampuan fisik dalam menjalankan usaha. Umumnya, responden yang lebih muda dan sehat memiliki energi dan semangat kerja lebih tinggi dibandingkan yang lebih tua. Rentang usia responden dalam penelitian ini adalah 26 - 65 tahun, menunjukkan variasi kemampuan dan pengalaman.

Data mengenai klasifikasi umur petani dan lembaga pemasaran yang terpilih sebagai responden terlihat pada Tabel 9

Tabel 9. Klasifikasi Umur Responden Produsen dan Lembaga Pemasaran di Desa Labuan Toposo Kabupaten Donggala Tahun 2025

No.	Umur (tahun)	Responden			
		Produsen	Pedagang Perantara	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	26-45	17	1	18	78,26
2	46-50	2	-	2	8,70
3	51-65	3	-	3	13,04
Total		22	1	23	100,00

Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2025

Pada Tabel 5. memperlihatkan bahwa responden yang terbanyak berumur 26 - 45 tahun berjumlah 18 orang (78,26%) dan 46-50 berjumlah 2 orang (8,70%), kemudian berumur 51-60 tahun sebanyak 3 orang (13,04%).

Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan turut memengaruhi pola pikir seseorang. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, baik responden maupun pedagang pemasaran yang memiliki latar pendidikan lebih tinggi cenderung lebih terbuka terhadap informasi dan pembaruan yang mendukung kemajuan usaha mereka. Semakin tinggi pendidikan, semakin besar pula kemampuan mereka dalam memahami dan menerapkan inovasi secara efektif.

Data mengenai tingkat pendidikan petani responden dan lembaga pemasaran terlihat pada Tabel 10

Tabel 10. Tingkat Pendidikan Responden Produsen dan Lembaga Pemasaran di Desa Labuan Toposo Kecamatan Labuan Kabupaten Donggala Tahun 2025.

No.	Pendidikan	Responden			
		Produsen	Pedagang Besar	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	TIDAK SEKOLAH	2	-	2	8,69
2	SD	6	-	6	26,09
3	SMP	9	-	9	39,13
4	SMA	5	1	6	26,09
Total		22	1	23	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2025

Pada Tabel 5 memperlihatkan bahwa yang tidak bersekolah (8,69%), berpendidikan sekolah dasar (26,09%), berpendidikan sekolah menengah pertama (39,13%) dan sekolah menengah atas (26,09%).

Tingkat pendidikan formal responden yang rendah menunjukkan terbatasnya kemampuan mereka dalam mengembangkan pola pikir yang progresif untuk menerima teknologi dan informasi baru. Kondisi ini umumnya dipengaruhi oleh faktor ekonomi, di mana banyaknya jumlah anggota keluarga atau tanggungan menjadi beban yang menyulitkan pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari.

Tanggungan Keluarga

Banyaknya anggota keluarga atau tanggungan menjadi beban tersendiri bagi responden dalam mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari. Selain itu, responden juga harus menanggung biaya untuk mempekerjakan tenaga kerja dalam menjalankan usahanya. Variasi jumlah tanggungan keluarga responden dapat dilihat lebih jelas pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden Produsen dan Lembaga Pemasaran di Desa Labuan Toposo Kecamatan Labuan Kabupaten Donggala Tahun 2025.

No	Jumlah Tanggungan	Responden			
		Produsen	Pedagang Besar	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	1 – 3	19	-	19	82,60
2	4 – 6	3	1	4	17,40
	Jumlah	22	1	23	100,00

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025

Petani responden dan pedagang yang mempunyai tanggungan keluarga yang banyak adalah 1-3 orang yaitu (82,60%), sedangkan (17,40%) responden memiliki jumlah tanggungan 4-6 orang. Hal ini mengindikasikan bahwa peluang untuk mengembangkan usahanya lebih besar, oleh karena itu dari keseluruhan jumlah responden mempunyai jumlah tanggungan keluarga yang relatif rendah yang berarti pengeluaran konsumsi keluarga cenderung kecil.

Pembahasan

Pemasaran Jagung Hibrida

Tujuan utama dari kegiatan pemasaran adalah untuk mempermudah distribusi barang dari produsen ke konsumen. Pada dasarnya, proses pemasaran dapat berlangsung berkat adanya peran lembaga-lembaga pemasaran. Semakin banyak pihak yang terlibat dalam jalur distribusi suatu produk, maka semakin kecil persentase harga yang diterima oleh petani.

Tabel 12. Harga dan Margin Pada Masing-masing Saluran Pemasaran Jagung Hibrida Tahun 2025.

NO	Saluran Pemasaran	Produsen (Rp)/Kg	Pedagang Perantara (Rp)/Kg	Pedagang Pengecer (Rp)/Kg	Margin	Konsumen (Rp)/Kg
1	Saluran I	4.300	4.300	-	200	4.500
2	Saluran II	4.300	4.300	4.500	200	4.700

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2025

Pada Tabel 12 menunjukkan bahwa saluran 1 yaitu Produsen yang menjual produknya melalui Pedagang Perantara dengan harga Rp.4.300 dan dijual ke Konsumen Rp.4.500. Pada saluran 2 Produsen menjual produksinya melalui Pedagang Perantara Rp.4.300 dan ke Pengecer Rp.4.500 selanjutnya dijual ke Konsumen Rp.4.700.

Margin Pemasaran Jagung Hibrida

Margin pemasaran adalah selisih antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Biaya-biaya yang dikeluarkan meliputi biaya transportasi, dan retribusi merupakan selisih harga tersebut, besarnya keuntungan yang diterima saluran-saluran dari setiap rantai saluran pemasaran. Sehingga diketahui bahwa tingkat margin yang diterima setiap saluran berbeda-beda (Mulyadi,2015).

Margin Saluran I

Pada saluran 1 mempunyai margin yaitu Rp. 200.00, saluran 1 dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 13. Margin Saluran I

NO.	Saluran Pemasaran	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp)	Margin (Rp)
1	Produsen	-	4.300	-
2	Pedagang perantara	4.300	4.500	200
3	Konsumen	4.500	-	-
Total				200

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2025

Margin Saluran II

Pada saluran II mempunyai margin totalnya yaitu 400.00, saluran II dapat dilihat pada tabel 14.

Tabel 14. Margin Saluran II

NO.	Saluran Pemasaran	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp)	Margin (Rp)
1	Produsen	-	4.300	-
2	Pedagang perantara	4.300	4.500	200
3	Pedagang pengecer	4.500	4.700	200
4	Konsumen	4.700	-	-
Total				400

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2025

PENUTUP

Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari hasil analisis dan pembahasan adalah :

Ada 2 (dua) saluran yang terjadi pada pemasaran Jagung hibrida di Desa Labuan Toposo Kecamatan Labuan Kabupaten Donggala :

a. Saluran I :

Produsen → Pedagang Perantara → Konsumen

b. Saluran ke II :

Produsen → Pedagang Perantara → Pedagang Pengecer → Konsumen

Margin dan Total Margin yang diperoleh dari kedua saluran tersebut adalah :

a. Saluran I margin sebesar Rp. 200.00

b. Saluran II margin sebesar Rp. 400.00

Saran

Untuk meningkatkan mutu pemasaran serta nilai jual jagung hibrida di Desa Labuan Toposo, Kecamatan Labuan, Kabupaten Donggala agar mampu bersaing dengan produk dari wilayah lain, diharapkan pemerintah desa maupun instansi terkait dapat memberikan pembinaan, pelatihan, serta memfasilitasi promosi produk jagung hibrida hasil pertanian masyarakat ke pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun luar daerah.

Daftar Pustaka

- Adri, J. A., & Hafizul, E. (2023). inovasi mesin pemipil biji jagung untuk kelompok tani boncah bungo tanjuang di kabupaten pasaman barat.
- Al Idrus, S., & MM, M. A. (2021). *Kualitas Pelayanan dan Keputusan Pembelian: Konsep dan Teori*. Media Nusa Creative (MNC Publishing).
- Alizah, M. N., & Rum, M. (2020). Kinerja pemasaran dan strategi pengembangan jagung hibrida unggul madura MH-3 di Kabupaten Bangkalan. *Agriscience*, 1(2), 448-463.

- Asrulla, R., Jailani, M. S., & Jeka, F. (2023). Populasi dan sampling (kuantitatif), serta pemilihan informan kunci (kualitatif) dalam pendekatan praktis. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(3), 26320-26332.
- Candrqa, A., & Pt, S. (2022). *pertanian indonesia Masalah, Solusi, Peluang Bisnis dan Budidaya Praktis*. Penerbit cv. sarnu untung.
- Daniel, 2002; Pengantar Ekonomi Pertanian, Bumi Aksara, Jakarta.
- Falo, M. (2023). *Pengenalan Program Upaya Khusus Tanaman Jagung di Indonesia*. PT Pusat Literasi Dunia.
- Fatma, N., Alimuddin, M., & Latiep, I. F. (2023). *Manajemen Pemasaran Era Industri 4.0*. Nas Media Pustaka.
- Hendrarini, I. H., Desi Rejeki, S. P., Biotek, M., Siregar, I. A., SP, M. S., Eko Sumartono, S. P., ... & MP, S. (2024). *Manajemen Agribisnis Berbasis Pertanian Terpadu*. Azzia Karya Bersama.
- Herman, M., & Asih, D. N. (2021). analisis pemasaran jagung hibrida didesa rarampadende kecamatan dolo barat kabupaten sigi. *agrotekbis: jurnal ilmu pertanian (e-journal)*, 9(1), 227-232.
- Irwan, I. N. P., Nurhapsa, N., Saputra, M. R., & Arman, A. (2022). analisis pemasaran jagung hibrida produksi kelompok tani mitra kecamatan bacukiki kota parepare. *journal socio economics agricultural*, 17(2), 145-153.
- Iswahyudi, M. S., Budaya, I., Purwoko, P., Riswanto, A., Lestari, A. A., Widawati, E., ... & Lova, A. N. (2023). *manajemen pemasaran: Strategi dan Praktek yang efektif*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Manap, A., Sani, I., Sudirman, A., Noviany, H., Rambe, M. T., Raflina, R., ... & Widiati, E. (2023). *Manajemen Pemasaran Jasa: Konsep Dasar dan Strategi*.
- Melia, F., Aldian, F. M., Pahlevi, M. S. F., Risquallah, R. N. I., & Oktaffiani, S. (2023). Peran pemerintah dalam meningkatkan volume ekspor jagung. *Jurnal Economina*, 2(1), 269-284.
- Mulyadi. 2015. "Akuntansi Biaya": Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta
- Nabhan, N. (2021). Analisis efisiensi pemasaran jagung di kelurahan balanipa kecamatan balanipa kabupaten polewali mandar (Doctoral dissertation, Universitas Sulawesi Barat).
- Pangestika, M., Hohary, M., Agus, Y. H., Widyawati, N., Herawati, M. M., Sutrisno, A. J., ... & Nuswantara, B. (2020). *Smart Farming: Pertanian di Era Revolusi Industri 4.0*. Penerbit Andi.
- Panunggul, V. B., Yusra, S., Khaerana, K., Tuhuteru, S., Fahmi, D. A., Laeshita, P., ... & Firmansyah, F. (2023). *Pengantar Ilmu Pertanian*. Penerbit Widina.
- Rachman, F., Martanto, E. A., Hadi, P., Bolly, Y. Y., Megavitry, R., Wahyuni, Y., ... & Permana, I. (2023). *Pengantar Ilmu Pertanian. Sumatera Barat: PT Global Eksekutif Teknologi*.
- Rahmiyani, R., & Damayanti, L. (2021). analisis pemasaran jagung hibrida di desa kaleke kecamatan dolo barat kabupaten sigi. *agrotekbis: jurnal ilmu pertanian (e-journal)*, 9(3), 769-777.
- Rifqi Suprpto, S. P., & Azizi, M. Z. W. (2020). *Buku Ajar Manajemen Pemasaran*. Myria Publisher.
- Satriadi, S., Tubel Agusven, S. T., Elvi Lastriani, S. E., Triyani Capeg Hadmandho, M. B. A., Ramli, R. A. L., Annisa Sanny, S. E., ... & KM, S. (2022). *Manajemen pemasaran*. CV Rey Media Grafika.
- Simanihuruk, P., Prahendratno, A., Tamba, D., Sagala, R., Ahada, R., Purba, M. L. B., ... & Rachman, S. H. (2023). *memahami perilaku konsumen: Strategi Pemasaran yang Efektif pada Era Digital*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.

- Sugiana, N. S. S., & Musty, B. (2023). Analisis Data Sistem Informasi Monitoring Marketing; Tools Pengambilan Keputusan Strategic. *Jutisi: Jurnal Ilmiah Teknik Informatika Dan Sistem Informasi*, 12(2), 696-708
- Supandi, A. (2022). Pengaruh Model Pembelajaran Berbasis Proyek (Project Based Learning) Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Kelas Xi Pada Mata Pelajaran Kewirausahaan Di Sekolah Smk Bina Nusa Mandiri Ciracas. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran (JRPP)*, 5(1), 134-141.
- Suprianto, S., Karismauan, P., & Agustiani, E. (2021). Analisis Biaya dan Margin Pemasaran Produk Agroindustri Olahan di Kota Mataram. *Jurnal Sosial Ekonomi Dan Humaniora*, 7(1), 82-95.
- Syafruddin, R. F., & Darwis, K. (2021). *Ekonomi Agroindustri*. Penerbit NEM.
- Wahditiya, A. A., Kurniawan, A., Nendissa, J. I., Meyuliana, A., Yora, M., Jamilah, J., & Andaria, A. C. (2024). *Teknologi Produksi Tanaman Pangan*. Yayasan Tri Edukasi Ilmiah.
- Widowati, S., & Nurfitriani, R. A. (Eds.). (2023). *Diversifikasi Pangan Lokal untuk Ketahanan Pangan: Perspektif Ekonomi, Sosial, dan Budaya*. Penerbit BRIN.
- Yudaningsih, N. (2021). BAB 3 Penerapan konsep pemasaran. *Manajemen pemasaran: saat ini dan masa depan*, 30.