

ANALISIS SALURAN PEMASARAN DAN PENDAPATAN USAHATANI JAGUNG DI KECAMATAN TOMILITO KABUPATEN GORONTALO UTARA

Meilan Bobihu^{*1)}, Asda Rauf²⁾, Yuriko Boekoesoe³⁾

¹⁾Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo
Jl.Prof Ing B.J Habibie, Moutong, Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango, 96119

²⁾³⁾Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo
Jl.Prof Ing B.J Habibie, Moutong, Tilongkabila, Kabupaten Bone Bolango, 96119

ABSTRACT

This study aims to analyze: 1) Corn farmers' income in Tomilito District, North Gorontalo Regency, 2) Corn Channels in Tomilito District, North Gorontalo Regency. This research was conducted in Tomilito District, North Gorontalo Regency from August to October 2021 with a sample of 35 farmers. The research method is a survey based on primary data with a sample of 35 people. The sampling technique was carried out using the village sampling method using the Stratified Random Sampling method and the farmer sampling method using the Purpose Samplig method. The analytical method used is Revenue Analysis and Marketing Channel Analysis. The results of this study indicate that; 1) Corn farming income in Tomilito Subdistrict, North Gorontalo Regency with a total sample of 18 villages and 17 samples. In Bulango Raya Village, the profit is Rp.27,786,773 with an average/farmer and in Molantadu village it is Rp.27,925,063 with an average/farmer. 2) Marketing channels in Tomilito District, North Gorontalo Regency, there are two marketing channels, namely: (1) Farmers – Wholesalers – Inter – Island Traders, (2) Farmers - Collecting Traders - Wholesalers – Inter – Island Traders.

Keywords: *Corn, Marketing, Income*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis :1) Pendapatan petani jagung di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara, 2) Saluran Jagung Di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara. Penelitian ini dilakukan Di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara dari Bulan Agustus sampai bulan Oktober Tahun 2021 dengan jumlah sampel 35 orang petani. Metode penelitian yang dilakukan adalah survey berdasarkan data primer dengan jumlah sampel 35 orang. Teknik penarikan sampel dilakukan dengan metode penarikan sampel desa digunakan metode *Stratified Random Sampling* dan penarikan sampel petani digunakan *Purpose samplig*. Metode analisis yang digunakan adalah Analisis Pendapatan Dan Analisis Saluran Pemasaran. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa; 1) Pendapatan usahatani jagung di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara dengan jumlah sampel masing-masing desa 18 dan 17 sampel. Di Desa Bulango Raya meraih keuntungan sebesar Rp.27.786.773 dengan rata-rata/petani dan di desa Molantadu sebesar Rp.27.925.063 dengan rata-rata/petani. 2) Saluran pemasaran di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara terdapat dua saluran pemasaran yaitu: (1) Petani – Pedagang Besar –Pedagang Antar Pulau, (2) Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar – Pedagang Antar Pulau.

Kata Kunci: Jagung, Pemasaran, Pendapatan

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang mengandalkan sektor pertanian sebagai mata pencaharian utama masyarakat. Selain itu sektor pertanian menjadi unggulan penopang perekonomian dan pembangunan di Indonesia. Hal ini dikarenakan pertanian memberikan porsi yang cukup besar dalam pendapatan negara. Sektor pertanian menjadi pasar yang potensial bagi produk-produk dalam negeri, seperti untuk barang produksi maupun barang konsumsi, terutama produk yang dihasilkan oleh subsektor tanaman pangan. Jagung merupakan tanaman pangan kedua setelah padi di Indonesia, bahkan di beberapa tempat, jagung merupakan bahan

makanan pokok utama pengganti beras atau sebagai campuran beras. Produksi jagung di Indonesia tahun 2015 mencapai 20,67 juta ton pipilan kering dengan luas panen 3.787.367 hektar atau mengalami kenaikan sebanyak 1,66 juta ton dibandingkan tahun 2014. Peningkatan produksi diperkirakan terjadi karena kenaikan luas panen seluas 160,48 ribu hektar dan kenaikan produksi sebesar 2,16 kwintal/hektar (Badan Pusat Statistik Nasional, 2016:1).

Produksi jagung di Indonesia masih relatif rendah dan masih belum dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang cenderung terus meningkat. Produksi jagung nasional belum

**Alamat Email:*

bobihumeilan@gmail.com

mampu mengimbangi permintaan yang sebagian dipacu oleh pengembangan industri pakan dan pangan. Menurut Suprpto dan Marzuki (2005: 8), konsumsi per kapita jagung dalam negeri untuk pangan mencapai 15 kg, sedangkan untuk pakan mencapai 22,5 kg. Permintaan akan bahan pangan di Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat terutama bahan pangan utama seperti padi, jagung, dan kedelai. Jagung adalah salah satu bahan pangan terpenting karena merupakan sumber karbohidrat kedua setelah padi. Selain sebagai bahan pangan, jagung juga merupakan komoditas tanaman pangan setelah padi (Tahir, 2017:2).

Jagung merupakan komoditi unggulan Provinsi Gorontalo yang di rancakan lewat program agropolitan. Program ini dipandang sangat cocok untuk diterapkan di Provinsi Gorontalo karena adanya pertimbangan yaitu: sebagian besar rakyat hidup dipedesaan dan rakyat adalah kekayaan sesungguhnya dari suatu bangsa, sektor pertanian merupakan tulang punggung pembangunan dengan kontribusi lebih dari 30%, kemiskinan umumnya terjadi di pedesaan merupakan upaya untuk mengentaskan kemiskinan, upaya mengatasi kesejahteraan antar kota dan desa terbukti kurang berhasil apabila dimulai dari perkotaan, dan sumberdaya alam sebagian besar berada di daerah pedesaan. (Subandi, 2018:149).

Jagung merupakan komoditi unggulan di Kabupaten Gorontalo Utara. Luas panen jagung pada tahun 2017 mencapai 41.312 hektar. Dengan rata-rata tingkat produktivitas 223.977 ton. Akan tetapi produksi jagung pada Tahun 2018 sedikit menurun dengan luas panen 42.563 hektar dengan jumlah produksi 203.431 ton. Begitupun pada Tahun 2019 produksi jagung juga sedikit menurun dibandingkan dengan taun 2018 yaitu luas panen mencapai 38.382 hektar dengan jumlah produksi mencapai 202.874 ton. (Dinas Pertanian Kabupaten Gorontalo, 2019).

Kecamatan Tomilito merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Gorontalo Utara, Provinsi Gorontalo Kecamatan ini merupakan pemekaran dari Kecamatan Kwandang pada tahun 2011. Sebagian besar penduduk di Kecamatan Tomilito bermata pencaharian sebagai petani. tanaman yang diusahakan oleh petani tersebut yaitu jagung dengan luas panen pada tahun 2017 5.536 Ha dan jumlah produksinya 260.192 ton tahun 2018 luas panen 4.634 Ha dan jumlah produksinya 213.64 ton (BP3K Kecamatan Tomilito, 2018).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran dan pendapatan

petani jagung di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara. Dan Pendapatan Petani jagung di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara.

TINJAUAN PUSTAKA

Komoditi Jagung

Tanaman jagung (*Zea mays L.*) merupakan salah satu bahan pangan pokok potensial dan menjadi salah satu komoditas penting dalam agribisnis. Hasil panen tanaman jagung penting dalam upaya peningkatan ekonomi agrikultur dan agribisnis dunia. Produksi tanaman jagung pada tahun 2004 mengalami peningkatan sekitar 2,43%, namun tidak seimbang dengan kebutuhan jagung yang semakin meningkat, terkait dengan tingkat pemanfaatannya yang luas di berbagai industry. Hal ini, diperparah dengan adanya konservasi lahan pertanian menjadi area perumahan, sehingga luasan lahan produksi semakin sempit (Latuharhary dan Supatro 2017:1).

Jagung merupakan komoditas palawija yang menjadi salah satu primadona dalam agribisnis di Indonesia. Jagung merupakan salah satu tanaman pangan utama selain padi dan kedelai. Jagung termasuk komoditas strategis dalam pembangunan pertanian dan perekonomian indonesia, mengingat komoditas ini mempunyai fungsi multiguna, baik untuk pangan maupun pakan. Jagung digunakan sebagai makanan hewan ternak dan juga digiling menjadi tepung jagung (*Comstart*) untuk produk-produk makanan, minuman, pelapis kertas, dan farmasi. Di beberapa Negara, jagung dibuat menjadi alkohol sebagai campuran bahan bakar kendaraan untuk mengurangi polusi. Kondisi ini memberi isyarat kepada investor bahwa jagung mempunyai prospek pemasaran yang lebih baik (Tim Agro Mandiri, 2016:40).

Jagung kebanyakan ditanam didataran rendah baik di tegelan, sawah tadah hujan, maupun sawah irigasi. Sebagian terdapat juga didaerah pegunungan pada ketinggian 1000-1800 m di atas permukaan laut. Tanah yang dikehendaki adalah gembur dan subur, karena tanaman jagung memerlukan aerasi dan drainase yang baik pada berbagai macam tanah dengan kemiringan tidak lebih dari 8% masih dapat ditanami jagung dengan arah barisan tegak lurus terhadap miringnya tanah, dengan maksud untuk mencegah keganasan erosi yang terjadi pada waktu turun hujan besar. Faktor-faktor iklim yang terpenting adalah jumlah dan pembagian sinar matahari, curah hujan, temperatur, kelembapan, angin (Khotima, 2007:72).

Rendahnya produksi jagung di tingkat petani dapat mempengaruhi produksi secara Nasional. Hal ini dimungkinkan dengan penggunaan benih, pengolahan lahan dan populasi tanaman yang tidak sesuai, teknologi budidaya yang kurang memadai, pola tanam yang tidak sesuai, ketidakterediaan air dan kondisi sosial ekonomi petani. Pengolahan tanah secara intensif yang dilakukan terus menerus tanpa melakukan konservasi akan berdampak pada penyusutan kandungan bahan organik tanah, dan kandungan unsur hara lainnya pada tingkat sangat rendah. Padahal bahan organik penting dalam menunjang produktivitas tanaman dan sekaligus mempertahankan kondisi lahan tetap produktif (Hidayat, 2018:1).

Salah satu penyebab rendahnya hasil tanaman jagung adalah kehadiran gulma pada tanaman jagung tersebut. Pengaruh gulma pada tanaman jagung tersebut. Pengaruh gulma pada tanaman dapat terjadi secara langsung, bersaing untuk mendapatkan unsur hara, air, cahaya dan ruang tumbuh. Gulma yang dibiarkan tanpa pengendalian pada jagung dapat menurunkan hasil 20-80% (Wahyudin, Dkk 2016:85).

Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa. Faktor penting dalam menciptakan nilai tersebut adalah produksi, pemasaran, dan konsumsi. Pemasaran menjadi penghubung antara kegiatan produksi dan konsumsi (Kamaruddin, 2017:82).

Pemasaran merupakan suatu parameter untuk menilai berhasil tidaknya suatu usaha. Karena hasil akhir dari proses produksi penjualan dengan harapan mendapatkan keuntungan. Proses memerlukan pihak lain yang disebut lembaga pemasaran. Pengembangan jagung harus adanya keterpaduan antara kegiatan-kegiatan produksi yang selama ini di kaitan dengan peningkatan pemasaran. (Hendra, 2017 :7).

Pemasaran pertanian adalah proses aliran komoditi yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat dan guna bentuk, yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dengan melaksanakan satu atau lebih fungsi-fungsi pemasaran. Ditinjau dari aspek ekonomi kegiatan pemasaran pertanian dikatakan sebagai kegiatan produktif sebab pemasaran dapat meningkatkan guna waktu, guna tempat, guna bentuk dan guna kepemilikan (Abdi, 2018:7).

Tujuan pemasaran adalah mengubah orientasi falsafah manajemen pemasaran lain yang ternyata telah terbukti tidak berhasil mengatasi berbagai persoalan, karena adanya perubahan dalam ciri-ciri pasar dewasa ini yang cenderung berkembang tujuan pemasaran adalah mengandalkan keseimbangan antar negara/daerah minus (Buchari, 2004 : 6)

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi-organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Sebuah saluran pemasaran melaksanakan tugas pemindahan barang dari produsen ke konsumen, dimana pada kondisi kompetitif, instuisi saluran harus mengatur tugas fungsional mereka dan meminimumkan total biaya penyaluran barang. Hal tersebut mengatasi kesengajaan waktu, tempat dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang yang meninginkannya. Saluran pemasaran mempunyai tugas menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Ia mengatasi tiga macam jengjang penting yaitu waktu, ruang dan kepemilikan (Kadir, 2018 : 17).

Pendapatan Usahatani Jagung

Usahatani adalah suatu organisasi produksi dimana petani sebagai usahawan yang mengorganisir lahan atau tanah, tenaga kerja dan modal yang ditujukan dalam produksi lapangan pertanian, bisa berdasarkan pada pencaharian pendapatan maupun tidak, sebagai usahawan, petani dimana petani berhadapan berbagai permasalahan yang segera diputuskan. Salah satu permasalahan tersebut adalah apa yang harus ditanam petani nantinya (Shinta, 2011:75).

Usahatani adalah suatu kegiatan mengorganisasi sarana produksi pertanian dan teknologi dalam suatu usaha menyangkut bidang pertanian. Usahatani lebih diartikan untuk kegiatan usaha dibidang pertanian berskala kecil, seperti usahatani ayam buras dan lainnya. Sementara usahatani pertanian lebih artikan sebagai suatu usaha dengan skala besar yang mengelola lahan yang ukup luas. Modal yang besar seperti usaha perkebunan, usaha peternakan dan lainnya (Daniel, 2001: 54)

Usahatani adalah kesatuan organisasi antara faktor-faktor produksi berupa lahan, tenaga kerja, modal dan manajemen yang bertujuan untk memproduksi komoditas pertanian. Usahatani sendiri pada dasarnya merupakan bentuk interaksi antara manusia dan

alam dimana terjadi saling mempengaruhi antara manusia dan alam sekitarnya (Wijayanti, 2010:9).

METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah di kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara Provinsi Gorontalo. Selama 3 bulan yaitu bulan Agustus sampai bulan Oktober 2021. Pemilihan lokasi ini karena daerah di Kecamatan Tomilito merupakan penyuplai jagung untuk Kabupaten Gorontalo dan lokasi ini juga sudah banyak menggunakan teknologi canggih.

Jenis dan Sumber Data

Adapun sumber data yang di gunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Data primer merupakan sumber data yang di peroleh secara langsung di lapangan. Sedangkan data primer yaitu data yang di peroleh dari buku, badan pusat statistik dinas pertanian dan pihak lain terkait dengan penelitian.

Pengambilan data primer melalui wawancara yang di bantu dengan kuisioner. Intrumend pengumpulan data primer di kumpulkan untuk memperoleh informasi mengenai besarnya pendapatan yang di terima oleh petani di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara.

Populasi dan Sampel

Penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara bertahap, yaitu mulai dari desa sampai dengan petani. Sesuai dengan tujuan peneliti mak adalah pengambilan sampel diprioritaskan wilayah yang memiliki lahan jagung. Berdasarkan Jumlah semua petani jagung di desa terdapat 200 populasi masing-masing di desa Bulango Raya 120 petani dan 80 petani di desa Molantadu. Karakteristik sampel petani adalah petani jagung.

Teknik Analisis Data

Teknik anlisis data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua yaitu tehnik analisis data Deskriptif dan tehnik analisis pendapatan.

TC = Total Biaya

1. Analisis Saluran Pemasaran

Metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti suatu objek, suatu system pemikiran dan suatu kondisi. Tujuan dari analisis deskriptif ini yakni untuk

menggambarkan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan yang akan diselidiki (Nazir, 2005).

Farmer's share adalah perbandingan atau rasio yang di bayar konsumen ditanyakan dalam persen (%). Besar kecilnya *farmer's share* ditentukan oleh panjangnya saluran pemasaran dan besarnya harga jual yang berlaku. Secara sistematik *farmer's share* dirumuskan dalam persamaan berikut :

$$fs(\%) = \frac{pf}{pr} \times 100$$

Keterangan:

Fs = *farmers share*

Pf = harga di tingkat petani Rp/kg)

Pr = harga di tingkat konsumen (Rp/kg)

2. Analisis Pendapatan Jagung

a. Menghitung Biaya Usahatani Jagung

Biaya adalah semua pengeluaran oleh petani dalamsatu kali masa tanam terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Kedua biaya tersebut jika dijumlahkan akan menghasilkan biaya total:

$$TR = FC + VC$$

Keterangan:

TR = Total Biaya(*Total Cost*)

FC = BiayaTetal(*Fixed Cost*)

VC = BiayaVariabel(*Variabel Cost*)

b. Menghitung Pendapatan petani jagung

Pendapatan diperoleh dengan cara mengurangi total penerimaan dengan total biaya, dengan rumus sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan petani

TR = Total Penerimaan (Total Revenue)

HASIL DAN PEMBAHASAN

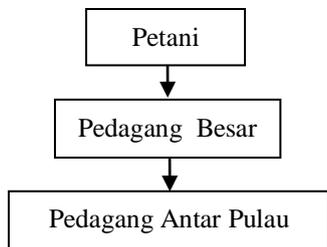
Saluran Pemasaran

Sistem saluran pemasaran merupakan sekelompok pemasaran tertentu yang digunkan oleh sebuah perusahaan dan keputusan tentang sistem ini merupakan salah satu keputusan terpenting yang dihadapi menejemen. Peran utama saluran pemasaran adalah mengubah pembeli potensi menjadi pelanggan yang menguntungkan tidak hanya melayani pasar namun harus membentuk pasar.

Berikut ini adalah gambar pola saluran pemasaran jagung pada saluran I dan saluran II

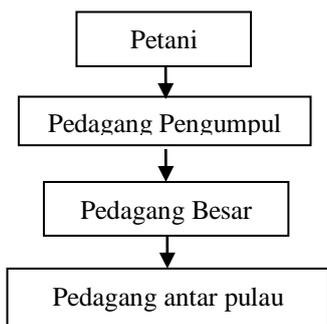
yang digunakan oleh petani jagung di Desa Bulango Raya dan Desa Molantadu Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara dalam melakukan proses penjualan yaitu sebagai berikut:

1. Tipe Saluran I



Pada saluran pemasaran I pedagang besar membeli jagung langsung kepada pihak petani, yang kemudian pedagang besar menjual jagung tersebut kepada pedagang antar pulau. Jagung dibeli oleh pedagang besar dari petani dengan harga yang berkisar Rp.4900/Kg dan kemudian menjual kepada pedagang antar pulau dengan harga Rp.5.500/Kg. Pada saluran ini petani yang langsung menjual produksi jagung kepada pedagang besar ada sekitar 20 orang dari 35 sampel dalam penelitian ini. Hal yang menyebabkan 20 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 kepada agen kecil. Dalam saluran pemasaran I ada beberapa biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar untuk memasarkan jagung ke pedagang antar pulau.

2. Tipe Saluran II



Pada tipe saluran pemasaran II petani langsung menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul. dari 35 sampel 15 orang petani dalam penelitian ini langsung menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul yang membeli hasil panen petani langsung menjemput kelahan petani. Pedagang pengumpul membeli jagung dari petani dengan harga berkisar Rp.4.000/kg harga disesuaikan dengan kualitas panen jagung petani. Pedagang

pengumpul di desa Bulango Raya sebanyak 3 orang dan di Desa Molantadu sebanyak 2 orang.

Analisis Farmer's Share

Farmer's share juga merupakan salah satu pendekatan untuk melihat seberapa besar petani memperoleh imbalan dari produk yang dihasilkan oleh mereka sendiri, yaitu diukur dengan membandingkan harga yang diterima petani. Maka dapat dilihat dalam persamaan berikut ini:

$$Farmer's\ share = Pf(PS) = \frac{pf}{pr} \times 100\%$$

Dari menghitung Farmer's share, maka kita dapat mengetahui berapa bagian harga yang di terima petani jagung di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara berdasarkan saluran pemasaran yang berlaku. Maka dari itu, untuk lebih jelasnya kita dapat melihat uraian penjelasan mengenai saluran pemasaran I dan saluran pemasaran II pada tabel dibawah berikut ini:

Tabel 1.

Uraian Biaya Pemasaran Harga Jual, Harga Beli pada Saluran Pemasaran I Dan Saluran Pemasaran II di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara, 2021.

Uraian	Saluran Pemasaran	
	I	II
1. Petani		
Harga Jual (Rp/Kg)	4.000	4.900
Biaya Pemasaran (Rp)		
Pengkangkutan	450	350
2. Pedagang Pengumpul		4.000
Harga Jual (Rp/Kg)		
Biaya Pemasaran (Rp/Kg)		
Pengkangkutan		100
Pungutan/Restribusi		50
Harga Jual (Rp/Kg)		
3. Pedagang Besar		
Harga Beli (Rp/Kg)	4.900	4.900
Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	350	
Pengkangkutan	200	200
Pungutan/Restribusi	50	50
Pengolahan	100	
Keuntungan	250	100
Harga Jual (Rp/Kg)	5.500	5.500
4. Pedagang Antar Pulau		
Harga Beli	5.500	5.500
5. Margin Pemasaran	600	

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021.

Berdasarkan tabel di atas, perbandingan harga pemasaran jagung saluran 1 dan saluran II, maka uraian diatas dapat di jabarkan bahwa nilai farmer's share pada setiap saluran pemasaran jagung yang ada di Kecamatan Tomilito

Kabupaten Gorontalo Utara adalah sebagai berikut:

Tabel 2.
Farmer's Share Pada Saluran Pemasaran Jagung di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara, 2021.

Saluran Pemasaran	Harga Jual Petani (Rp/Kg)	Harga Jual Tingkat Akhir (Rp/Kg)	Farmer's Share (%)
I	4.900	5.500	89,09
II	4.000	5.500	72,72

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021.

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa nilai *farmer's share* terbesar ada pada saluran pemasaran I yaitu 89,09 % dan yang paling terkecil terdapat pada saluran pemasaran II dengan jumlah 72,72%. Berdasarkan kaidah keputusan, jika nilai *famer's share* lebih besar dari 70% maka pemasaran dapat dikatakan efisien dan sebaliknya jika *famer's share* kurang dari 70% maka saluran pemasaran dikatakan tidak efisien, jadi kaidah keputusan tersebut saluran pemasaran I dan saluran pemasaran II tersebut dikatakan efisien karena lebih dari 70%.

Analisis Pendapatan Usahatani Jagung

Pendapatan adalah pemasukan bagi petani jagung untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Analisis pendapatan ushatani berfungsi untuk mengukur apakah kegiatan usahatani menguntungkan atau merugikan bagi petani. Oleh sebab itu, ukuran yang digunakan untuk menetapkan besarnya pendapatan yang

diterima oleh petani. Struktur biaya usahatani adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani selama proses usahatani dalam satu musim tanam. Dalam usahatani jagung terdapat beberapa biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya total bersih yang diterima oleh petani dalam satu musim tanam.

Tabel 3.
Jenis Biaya Total Pada Usahatani Jagung Di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara, 2021.

Jenis Biaya	Desa Bulango Raya	Desa Molantadu
	Nilai Biaya Produksi/Petani (Rp)	Nilai Biaya Produksi/Petani (Rp)
Biaya Tetap	2.688.001	2.639.407
Biaya Variabel	6.299.444	6.143.235
Total Biaya	8.987.445	8.782.642

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021.

Berdasarkan tabel 3 menunjukkan bahwa jenis biaya pada usahatani jagung di Desa Bulango Raya terbesar adalah biaya variabel yaitu sebesar Rp. 6.299.444 dan biaya tetap Rp.2.688.001 sehingga diperoleh jumlah total biaya dari biaya tetap dan biaya variabel adalah Rp.8.987.445 dan usahatani jagung di Desa Molantadu jenis biaya terbesar adalah biaya variabel yaitu sebesar Rp.6.243.235 dan biaya tetap Rp.2.639.407 sehingga diperoleh jumlah total biaya dari biaya tetap dan biaya variabel adalah Rp.8.782.642.

Tabel 4.

Pendapatan Usahatani Jagung Di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara, 2021.

Uraian	Desa Bulango Raya		Desa Molantadu	
	Jumlah (Rp)	Rata-Rata/ Petani	Jumlah (Rp)	Rata-Rata/ Petani
Penerimaan	662.370.000	36.798.333	624.490.000	36.470.705
Total Biaya	162.226.082	9.012.560	149.304.921	8.782.642
Jumlah	500.143.918	27.785.773	475.185.079	27.688.063

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021.

Berdasarkan tabel 4 di atas bahwa hasil jumlah rata-rata pendapatan usahatani jagung yang diperoleh petani responden di Desa Bulango Raya dengan jumlah Penerimaan sebesar Rp. 662.370.000 dengan rata-rata/petani 36.798.333 dan jumlah total biaya Rp.162.226.082 dengan rata-rata 9.012.560. dan untuk petani responden usahatani jagung di Desa Molantadu dengan jumlah penerimaan Rp. 624.490.000 dengan rata-rata 36.734.705 dan jumlah total biaya Rp. 149.304.921 dengan rata-rata 8.782.642. Adapun jumlah pendapatan bersih usahatani jagung Desa Bulango Raya adalah Rp.500.143.918 dengan rata-rata 27.786.773 dan

jumlah pendapatan usahatani jagung di Desa Molantadu sebesar Rp. 475.185.079 dengan rata-rata 27.952.063.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pendapatan Usaha Tani jagung di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara dengan jumlah sampel masing-masing desa 18 dan 17 sampel. Di Desa Bulango Raya meraih keuntungan sebesar

Rp.27.786.773 dengan rata-rata/petani dan di desa Molantadu sebesar Rp.27.925.063 dengan rata-rata/petani.

2. Saluran pemasaran di Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara terdapat dua saluran pemasaran yaitu: (1) Petani – Pedagang Besar – Pedagang Antar Pulau, (2) Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar – Pedagang Antar Pulau.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdi, 2018 Prinsip- Prinsip Mnaajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Press.
- Badan Pusat Statistik Nasional. 2016. Luas dan Produksi Jagung Nasional. Jakarta..
- Buchari, 2004. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Alfabeta Bandung.
- BP3K, Kecamatan Tomilito 2018. Kecamatan Tomilito Kabupaten Gorontalo Utara
- Dinas Pertanian Kabupaten Gorontalo 2019. Produksi Jagung Kabupaten Gorontalo Utara 2019. Kabupaten Gorontalo Utara.
- Daniel, 2001. Pengantar Ekonomi Pertanian. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Hendra Kusuma, 2017. Analisis Pemasaran Jagung Merang Mandiri Mengakar Masyarakat(LM3) Agrina Di Tanjong Paya Kecamatan Peusanagan. *Jurnal S Pertanian* 1.
- Kamaruddin, 2017. Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Gas Elpiji *Jurnal Perspektif Ekonomi Islam. Jurnal. Volume 4, Nomor 1, Juni 2017: 81-96.*
- Khotima Nurul, 2007. Budaya Tanaman Pangan. Jakarta: Cv Karya Mandiri Nusantara.
- Kloter, dan Kelvin. 2007. Manajemen Pemasaran Mancamaya Cemerlang. Jakarta.
- Kadir, 2018. Manajemen Stratrgi Pemasaran, CV Pustaka Setia, Bandung.
- Nazir Moh, 2005. Metode Penelitian Jakarta: Ghalia Indonesia
- Latuharhary dan Saputro. 2017. Respon Morfologi Tanaman Jagung (*Zea mays*) Varietas Bisma dan Srikandi Kuning pada Kondisi Cekaman Salinitas Tinggi.
- Marzuki dan Suprato. 2005. Botani Tanaman Jagung. Sumatera Utara Universitas Utara Press.
- Fakultas Pertanian Brawijaya, Malang. No 7. Volume 2
- Subandi, 2018. Ekonomi Pertanian. Alfabeta Bandung
- Shinta, 2011. Manajemen Pemasaran Dalam Penegembangan Kawasan Agribisnis Tebu. *Jurnal Ilmiah* Fakultas Pertanian Brawijaya Malang. No 7. Volume 2.
- Tim Agro Mandiri, Hama Tanaman Palawijaya dan Pengendaliannya. Surakarta: Visi Mandiri.
- Tahir, 2017. Analisis Pendapatan Usahatani Jagung Pada Lahan Sawah dan Tagelan di Kecamatan Ulaweng Kabupaten Bone Sulawesi Selatan. *Jurnal Galung Tropika*, No 6. Vol 1. Hal 1-11
- Wijayanti, 2010. *Profit Usahatani*. Laporan Penelitian Dinas Pertanian Perkebunan dan Kehutanan . Magelang.
- Wahyudin, Ruminta dan Nursaripah. 2016. Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Jagung *Zea Mays*. Toleran Herbisida Aakibat Pemberian Bebagai Dosis Hebisida Glisofat. *Jurnal Kulivasi*. Vol 15 No 2.