

RANTAI PASOK JAGUNG DI KECAMATAN BOLIYOHUTO KABUPATEN GORONTALO

Sriyundi A. Rahim^{*1)}, Asda Rauf²⁾, Ria Indriani³⁾

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: 1) Know the mechanism of the corn supply chain in Boliyohuto District, 2) Analyze the efficiency of the corn supply chain in Boliyohuto District, 3) Analyze the added value of shelled corn. This research was conducted in Boliyohuto District, Gorontalo Regency. The number of samples taken were 30 farmers, 4 collectors, 1 wholesaler and 10 retailers. The data analysis technique used was qualitative descriptive, marketing efficiency, margin, margin distribution, farmer's share and Hayami added value. The results of this study contained three channels of the shelled corn supply chain in Boliyohuto District. The efficiency of efficient marketing channels is found in channels one and two. Margin and distribution of margin in channel I is a margin of Rp500 with a margin distribution of 56,6% for collectors, 16,6% for wholesalers, channel II is a margin of Rp200 with a distribution margin of 16,6% and channel III is a margin of Rp1000 with a distribution margin at retailers is 46%. For farmer's share in supply chain marketing channels corn is efficient. The added value obtained from 50kg of shelled corn is 481.500/kg or 13.757% of the product value. While the profit earned is 257.076%.

Keywords: Supply Chain, Corn, Value Added

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Mengetahui mekanisme rantai pasok jagung di Kecamatan Boliyohuto, 2) Menganalisis efisiensi rantai pasok jagung di Kecamatan Boliyohuto, 3) Menganalisis nilai tambah jagung pipilan. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo. Jumlah sampel yang diambil sebanyak 30 orang petani, 4 orang pengumpul, 1 pedagang besar dan 10 pedagang pengecer. Teknik analisis data yang digunakan deskriptif kualitatif, efisiensi pemasaran, margin, distribusi margin, *farmer's share* dan nilai tambah hayami. Hasil penelitian ini terdapat tiga saluran rantai pasok jagung pipilan di Kecamatan Boliyohuto. Efisiensi saluran pemasaran yang efisien terdapat pada saluran satu dan dua margin dan distribusi margin pada saluran I yaitu margin sebesar Rp500 dengan distribusi margin pada pengumpul 56,6%, pedagang besar 16,6%, saluran II yaitu margin sebesar Rp200 dengan distribusi margin 16,6% dan saluran III yaitu margin sebesar Rp1000 dengan distribusi margin pada pengecer yaitu 46%. Untuk *farmer's share* pada saluran pemasaran rantai pasok jagung adalah efisien. Nilai tambah diperoleh dari 50 kg jagung pipilan adalah 481.500/kg atau 13.757% dari nilai produk. Sedangkan keuntungan yang diperoleh sebesar 257.076%.

Kata Kunci: Rantai Pasok, Jagung, Nilai Tambah

PENDAHULUAN

Indonesia mempunyai sumber daya alam yang sangat melimpah membuat negara Indonesia menjadi salah satu negara yang memiliki potensi besar di bidang pertanian. Peran sektor pertanian dalam pembangunan Indonesia dapat dilihat dari kontribusi sektor pertanian terhadap perekonomian nasional. Sektor pertanian terdiri dari subsektor tanaman pangan, hortikultura, hutan perkebunan dan peternakan. Karena sebagian besar penduduk masih bergantung pada industri ini. Sektor ini merupakan mesin pertumbuhan yang mampu meningkatkan pendapatan petani dan mengurangi kemiskinan melalui peningkatan produksi dan produktivitas. Di antara tanaman produktif

yang banyak ditanam oleh petani di Indonesia, selain padi, terdapat tanaman jagung (Remedy, 2015:1).

Provinsi Gorontalo adalah salah satu dari Provinsi di Indonesia yang mampu melakukan ekspor jagung. Produksi jagung pada Tahun 2019 sampai dengan akhir Mei 2020 keseluruhannya mengisi pasar dalam negeri karena harganya jauh lebih baik dengan selisih sekitar 400 rupiah per kg. Pada Bulan Juni 2020 Provinsi Gorontalo kembali melakukan ekspor jagung dengan tujuan ke Philipina. Ekspor jagung tahap pertama dilakukan tanggal 9 Juni 2020 sebanyak 6.100 ton atau senilai lebih dari 24,7 Milyar Rupiah, tahap kedua pada tanggal 17 Juni 2020

*Alamat Email:

sriyundirahim123@gmail.com

sebanyak 6.300 ton senilai 24,9 Milyar Rupiah, serta tahap ketiga tanggal 22 Juli 2020 sebanyak 6.100 ton senilai 24,8 Milyar Rupiah. Ekspor jagung berikutnya pada Bulan Agustus 2020 sebesar 12.000 ton dengan nilai sebesar 49,9 Milyar Rupiah. Maka total ekspor jagung selama kurun waktu 3 Bulan sebesar 30.500 ton dengan tujuan Philipina. Jagung sangat berguna dalam meningkatkan ketahanan pangan, menjadi sumber pendapatan bagi pemerintah Provinsi Gorontalo, dan sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat (Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo, 2020).

Kecamatan Boliyohuto adalah bagian dari Kabupaten Gorontalo yang memiliki luas wilayah sebesar 76,63 km² atau sebesar 3,47 persen dari total luas wilayah Kabupaten Gorontalo. Di Kecamatan Boliyohuto jagung juga merupakan salah satu komoditas pertanian yang memiliki karakter berfluktuasi dalam hasil karena dipengaruhi oleh lingkungan. Apabila penawaran permintaan jagung fluktuasi maka akan membentuk harga yang berfluktuasi pula.

Untuk memenuhi kebutuhan jagung diberbagai daerah, maka diperlukan penyaluran yang baik dari tingkat produsen ke tingkat konsumen, penyaluran itu dinamakan rantai pasok. Rantai pasok merupakan suatu sistem tempat menyalurkan barang produksi dan jasa kepada para pelanggan. Rantai ini merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang mempunyai tujuan yang sama, yaitu berupaya sebaik mungkin dalam menyelenggarakan pengadaan dan penyaluran barang tersebut. Rantai pasokan memiliki siklus lengkap dari bahan baku pemasok sampai ke konsumen (Piri dan Jorie, 2016:623).

Rantai pasokan inilah merupakan sistem pengaturan yang berkaitan dengan pendekatan untuk mengenai masalah pengawasan aliran material dari pemasok sampai ke pengguna akhir. Pendekatan ini ditunjukkan untuk pengelolaan dan pengawasan hubungan saluran distribusi secara kooperatif untuk kepentingan semua pihak yang terlibat (pemasok atau supplier, manufacturer, distributor, retail, pelanggan), serta mendistribusikan dengan kualitas yang tepat, lokasi dan waktu yang tepat untuk memperkecil biaya dalam mencapai tujuan kepuasan konsumen rantai pasokan.

Sistem pemasaran pada hasil pertanian jagung pipilan di Kecamatan

Boliyohuto biasanya dilakukan oleh pengepul. Ini dikarenakan para petani jagung pipilan di Boliyohuto masih kekurangan modal sehingga melakukan perjanjian pinjaman modal dengan pengepul kemudian hasil panen para petani dibayar sangat rendah dengan harga Rp3.500/kg. Dalam penyaluran tersebut dinilai baik apabila tiap saluran/perantara memperlancar proses penyaluran dan selisih harga yang dibayarkan ke produsen dan harga beli konsumen tidak terlalu jauh. Namun pada kenyataan dilapangan, harga beli konsumen antara Rp. 5.000 – 10.000/liter sedangkan harga jual produsen kepada pedagang pengepul berkisar antara Rp. 3.500 – 4.000/kg. Harga tersebut tergolong rendah untuk diperoleh produsen.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme rantai pasok jagung di Kecamatan Boliyohuto, untuk menganalisis efisiensi rantai pasok jagung di Kecamatan Boliyohuto, dan untuk menganalisis nilai tambah jagung pipilan di Kecamatan Boliyohuto.

TINJAUAN PUSTAKA

Tanaman Jagung (*Zea Mays*)

Tanaman jagung (*Zea Mays L.*) merupakan tanaman rumput-rumputan dan berbiji tunggal (monokotil). Jagung merupakan tanaman rumput kuat, sedikit berumpun dengan batang kasar dan tingginya 0,6-3 m. Tanaman jagung termasuk jenis tumbuhan musiman dengan umur 3 sampai 4 bulan. Kedudukan taksonomi jagung adalah sebagai berikut, yaitu: Kingdom: Plantae, Devisi: Spermatophyta, Subdivisi: Agiospermae, Kelas: Monocotyledone, Ordo: Graminae, Famili: Graminaceae, Genus: *Zea*, dan Spesies: *Zea mays L* (Paeru dan Dewi, 2017:4).

Jagung merupakan tanaman berakar serabut yang terdiri dari tiga tipe akar. Yaitu akar seminar, akar udara, dan akar adventif. Akar seminal tumbuh dari radikula dan embrio, akar udara adalah akar yang keluar dari dua atau lebih dekat dari permukaan tanah sedangkan akar adventif disebut dengan akar tunjang. Perkembangan akar pada tanaman jagung bergantung pada varietas, kesuburan tanah, dan keadaan air tanah (Riwandi, dan Hasanudin, 2014: 4).

Mekanisme Rantai Pasok

Baatz (1995) menyatakan bahwa secara konseptual rantai pasok merupakan keseluruhan proses dari bahan mentah mulai

diproduksi hingga menjadi produk yang habis masa pakainya. Dengan konsep lain *supply Chain* adalah jaringan perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan produk sampai ke konsumen tingkat akhir (Pujawan dan Mahendrawati, 2010:7).

Rantai pasok (*Supply Chain*) merupakan penerapan sistem logistik yang terintegrasi dalam aktivitas bisnis, yang merupakan mata rantai penyedia barang dari bahan baku sampai barang jadi. Ada tiga macam aliran yang harus dikelola didalam rantai pasok. Pertama adalah aliran produk dari hulu (*upstream*) ke hilir (*downstream*), contohnya bahan baku yang dikirim dari supplier ke pabrik, setelah produksi selesai dikirim kedistributor, pengecer, kemudian kepemakai akhir, kedua adalah aliran uang yang mengalir dari hilir ke hulu, dan yang ketiga adalah aliran informasi yang mengalir dari hulu ke hilir atau sebaliknya (Siswandi, dkk., 2019:115).

Efisiensi Pemasaran

Menurut Irawan (2007) efisiensi pemasaran untuk komoditas pertanian dalam suatu sistem pemasaran dianggap efisien apabila mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan pemasaran. Efisiensi pemasaran merupakan tujuan akhir yang ingin dicapai dalam suatu sistem pemasaran. Efisiensi pemasaran dapat terjadi jika sistem tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pihak-pihak yang terlibat, yaitu produsen, konsumen akhir, dan lembaga-lembaga pemasaran Lubis, (2019:18). Efisiensi pemasaran ini berhubungan dengan kinerja rantai pasok dengan hasil dari seluruh kegiatan yang dilakukan oleh seluruh anggota pemasaran untuk mencapai tujuan pemasaran, yakni kepuasan konsumen akhir.

Mengevaluasi kinerja berbagai proses yang mempengaruhi rantai pasok merupakan salah satu kriteria utama untuk pengelolaan rantai pasokan yang efektif. Keberhasilan rantai pasokan dapat dilihat dari tingkat kinerja yang berhasil karenanya, pengukuran sistem kinerja sangat diperlukan sebagai suatu pendekatan dalam rangka optimalisasi jaringan rantai pasok. Seiring dengan

perkembangan pasar sekarang ini yang semakin berkembang, kebutuhan pelanggan semakin tinggi (Vorts, 2006:24).

Nilai Tambah

Produk pertanian yang bersifat *perishable* (mudah rusak) dan *bulky* (kamba) yang dimiliki produk pertanian memberikan motivasi kepada petani untuk melakukan penanganan yang tepat sehingga produk pertanian tersebut siap di konsumsi oleh konsumen (Indriani, dkk, 2019:52).

Nilai tambah merupakan pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, penyimpanan, dan pengangkutan dalam suatu proses produksi. Menurut Hayami, *et. al.*, (1987) definisi dari nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena adanya input fungsional yang diberlakukan pada komoditi yang bersangkutan. Input fungsional tersebut berupa proses perubahan bentuk (*from utility*), pemindahan tempat (*place utility*), maupun penyimpanan (*time utility*). Nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal, dan manajemen. Konsep nilai tambah adalah suatu pengembangan nilai yang terjadi karena adanya input yang diperlukan pada suatu komoditas. Input yang menyebabkan terjadinya nilai tambah dari suatu komoditas dapat dilihat dari adanya perubahan - perubahan pada komoditas tersebut, yaitu perubahan bentuk, tempat, dan waktu (Santosa dan agni, 2014: 111).

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo. Pemilihan lokasi ini dengan sengaja dengan mempertimbangkan bahwa petani yang berada dilokasi tersebut banyak petani jagung. Waktu pengumpulan data dilakukan pada bulan Februari sampai Mei 2022.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dipakai dalam menyusun penelitian ini, menggunakan 2 (dua) jenis data yaitu data primer dan data sekunder sebagai berikut:

a. Data Primer

Jenis data primer adalah jenis data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti melalui wawancara langsung kepada petani jagung di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari instansi-instansi terkait dan merupakan data penunjang oleh peneliti mengenai rantai pasok. Data sekunder diperoleh dari berbagai Sumber buku, Jurnal penelitian, Skripsi, Bp3k, Desa dan Lembaga-lembaga instansi pemerintah seperti Badan Pusat Statistik (BPS).

Teknik Analisis Data

Dalam teknis analisis data ini yang menjadi sampel adalah petani jagung di Kecamatan Boliyohuto.

1. Adapun rumusan masalah yang digunakan dalam mekanisme rantai pasok jagung di Kecamatan Boliyohuto adalah menggunakan Analisis deskriptif kualitatif
 2. Rumusan masalah yang kedua digunakan dalam efisiensi rantai pasok jagung di Kecamatan Boliyohuto, yaitu adalah efisiensi pemasaran, margin, distribusi margin dan *farmer's share*.
- a. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran rantai pasok jagung menggunakan rumus (Soekartawi, 2002:138).

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

Di mana:

- EP = efisiensi Pemasaran (%)
- TB = Total Biaya (Rp/kg)
- TNP = Total Nilai Produk (Rp/kg)

Jika:

- EP yang nilainya < 5% = Efisien
- EP yang nilainya > 5% = Tidak Efisien

b. Margin Pemasaran

Margin pemasaran sama dengan selisih harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen, sehingga dapat di rumuskan sebagai berikut:

$$M = Pr - Pf$$

Di mana :

- M = Margin pemasaran (Rp/kg)
- Pr = Harga di tingkat produsen (Rp/kg)
- Pf = Harga di tingkat konsumen (Rp/kg)

c. Distribusi Pemasaran

Distribusi margin pemasaran dianalisis dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$SBIJ = \frac{Cij}{Pr - Pf} \times 100\%$$

Di mana:

- SBij = Bagian biaya yang melaksanakan fungsi Pemasaran
- Cij = Biaya pemasaran
- Pr = Harga di tingkat pengecer (Rp/kg)
- Pf = Harga di tingkat petani (Rp/kg)

$$Skj = \frac{\pi ij}{Pr - Pf} \times 100\%$$

Di mana:

- Skj = Bagian keuntungan lembaga pemasaran
- Pr = Harga di tingkat pengecer (Rp/kg)
- Pf = Harga di tingkat petani (Rp/kg)
- ij = Keuntungan pemasaran (Rp/kg)

d. *Famer's Share*

Famer's share merupakan salah satu pendekatan untuk melihat berapa besar petani memperoleh imbalan dari produk yang mereka hasilkan, yang diukur dengan membandingkan harga yang diterima petani dan harga yang terjadi di tingkat konsumen.

$$Famer's share = Pf (PS) = \frac{Pf}{Pr} \times$$

Di mana:

- Pr = Harga di tingkat pengecer (Rp)
- Pf = Harga di tingkat petani (Rp)
- FS = Pf (PS) = Bagian harga yang diterima petani

Kriteria:

Jika %Pf (PS) > 70% maka pemasaran efisien. Hal ini berarti kinerja rantai pasok adalah efisien.

Jika %Pf (PS) < 70% maka pemasaran tidak efisien. Hal ini berarti kinerja rantai pasok tidak efisien.

Rumusan masalah yang ketiga digunakan untuk nilai tambah jagung pipilan yaitu metode nilai tambah hayami.

HASIL DAN PEMBAHASAN

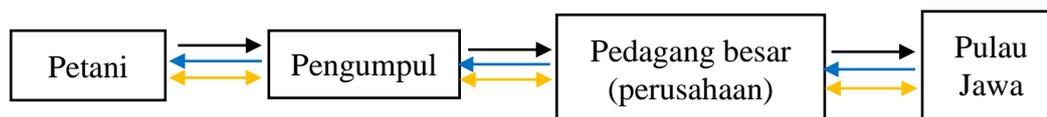
Mekanisme Rantai Pasok Jagung di Kecamatan Boliyohuto

Pada mekanisme rantai pasok terdapat tiga macam pola yang harus dikelola dalam rantai pasok ini, yakni aliran barang, aliran informasi dan aliran uang (finansial). Pola distribusi barang mengalir dari hulu (*upstream*) ke hilir (*downstream*). Aliran informasi mengalir dari hulu ke hilir dan sebaliknya. Pola

aliran uang (finansial) mengalir sebaliknya dari hilir ke hulu.

Saluran pada rantai pasok jagung pipilan yang terjadi di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo terdapat 3 saluran yaitu 1). Petani, Pengumpul, Pedagang besar kemudian di kirim ke Pulau Jawa. 2). Petani, pedagang besar kemudian dikirim ke Pulau Jawa. 3). Petani, Pedagang pengecer, lalu langsung ke Konsumen.

Saluran rantai pasok pertama pada jagung pipilan di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo terdiri dari Petani, Pengumpul, Pedagang besar kemudian di kirim ke Pulau Jawa untuk bahan baku ternak. Terdapat aliran Produk, Aliran Informasi, dan Aliran keuangan yang terjadi pada saluran rantai pasok I. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 3 di bawah ini:



Gambar 1. Pola Aliran Rantai Pasok Jagung saluran I di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo, 2022.

Keterangan :
 → = Aliran Produk
 ← = Aliran Uang
 ↔ = Aliran Informasi

2. Aliran Uang

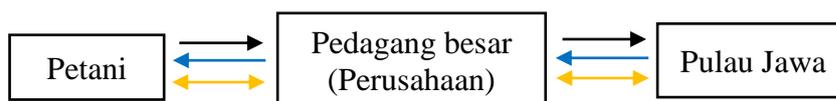
Aliran uang dalam saluran I jagung pipilan yaitu dari pulau Jawa ke pedagang besar (perusahaan), kemudian ke pengumpul selanjutnya kepada petani jagung. Pedagang besar membeli dari pengumpul dengan harga Rp 3.800/kg. Sedangkan untuk pengumpul membeli dari petani dengan harga Rp. 3.500/kg. Mekanisme aliran uang dari pedagang besar ke pengumpul dan petani menggunakan sistem tunai.

3. Aliran informasi

Aliran informasi dalam saluran I jagung pipilan meliputi informasi kuantitas, kualitas serta informasi harga.

Petani terlebih dahulu menanyakan harga ke pedagang pengumpul setelah diketahui dan disepakati antara petani dan pengumpul dengan melihat harga pasaran dan jumlah permintaan dari pedagang besar (perusahaan).

Saluran rantai pasok kedua pada komoditas jagung pipilan di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo terdiri dari Petani jagung – Pedagang besar (perusahaan) – Pulau Jawa. Terdapat tiga aliran yaitu: aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan yang terjadi pada saluran II ini. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 4 dibawah ini:



Gambar 2. Pola Aliran Rantai Pasok Jagung saluran II di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo, 2022.

Keterangan:
 → = Aliran Produk
 ← = Aliran Uang
 ↔ = Aliran Informasi

1. Aliran Produk

Aliran produk yang terjadi dalam saluran ini yaitu dari petani jagung pipilan di Kecamatan Boliyohuto yang melakukan produksi jagung pipilan akan dijual kepada pedagang besar (Perusahaan), jagung pipilan yang telah di tampung oleh pedagang besar selanjutnya akan dikirim ke Pulau Jawa, dalam satu kali kirim yaitu sebanyak 500 ton dengan sesuai permintaan. Pedagang besar ini biasanya langsung mengantar jagung pipilan

memakai kontener milik pedagang besar (perusahaan). Pedagang besar tidak hanya mengambil jagung pipilan di Kecamatan Boliyohuto, tetapi juga mengambil di kecamatan lain.

2. Aliran Uang

Aliran uang dalam saluran II jagung pipilan yaitu dari Pulau Jawa ke pedagang besar (perusahaan) selanjutnya kepada petani jagung. Pedagang besar membeli jagung kepada petani dengan harga Rp. 3.800/kg.

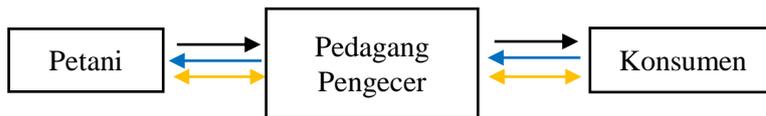
Mekanisme aliran uang dari pedagang besar (perusahaan) ke petani jagung itu menggunakan secara tunai setelah melalui proses pengecekan, penimbangan dan siap untuk diangkut.

3. Aliran informasi

Aliran informasi dalam saluran II jagung pipilan meliputi informasi kuantitas, kualitas, dan informasi harga. Untuk informasi harga disampaikan oleh pedagang besar kepada petani, selanjutnya harga akan

disepakati antara kedua belah pihak dengan melihat kualitas jagung, harga pasaran dan jumlah permintaan.

Saluran rantai pasok ketiga pada komoditas beras jagung di kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo terdiri dari petani jagung ke Pedagang pengecer kemudian konsumen. Terdapat tiga aliran yaitu: Aliran produk, Aliran informasi, dan Aliran keuangan yang terjadi pada saluran rantai pasok III ini.

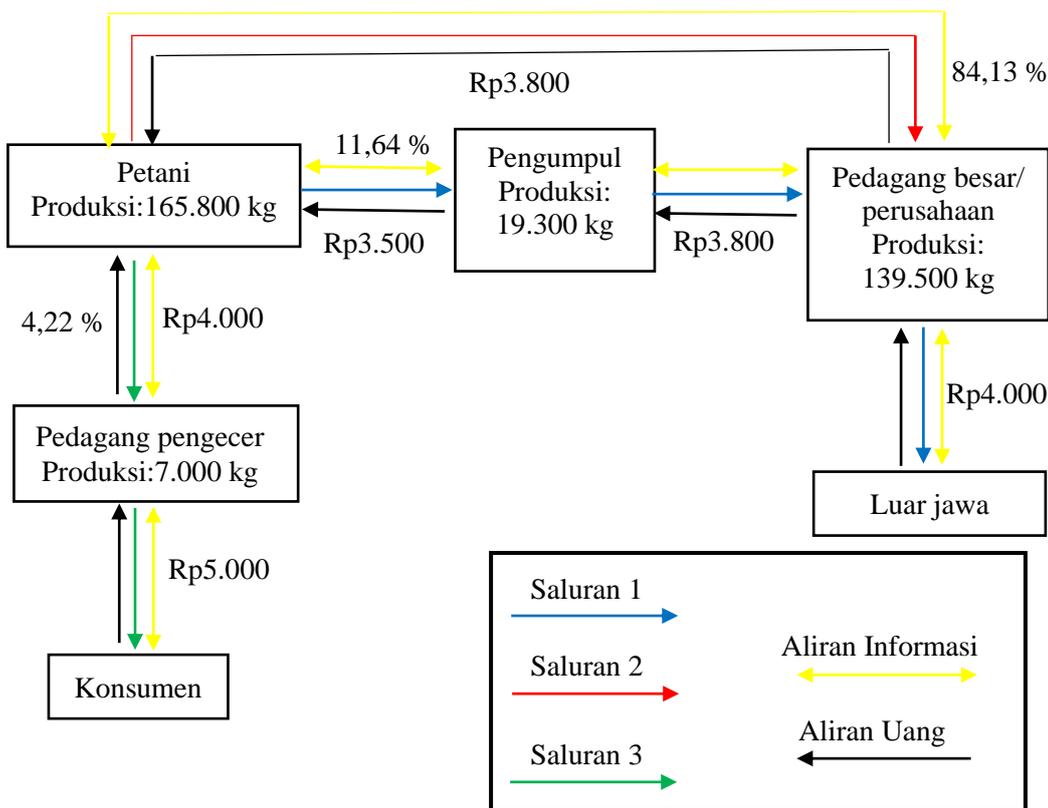


Gambar 3. Pola Aliran Rantai Pasok Jagung saluran III di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo, 2022.

Keterangan :
 → = Aliran Produk
 ← = Aliran Uang
 ↔ = Aliran Informasi

Dari tiga saluran rantai pasok jagung pipilan di Kecamatan Boliyohuto sebagian besar para petani ini memilih saluran dua

(76,66%) dilihat para petani lebih suka menjual jagung pipilan ke pedagang besar karena harganya lebih tinggi.



Gambar 4. Saluran distribusi dan Volume Transaksi Jagung Di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo, 2022.

1. Aliran Produk

Aliran produk yang terjadi dalam saluran ke III yaitu dari petani jagung pipilan ke pedagang pengecer selanjutnya pedagang

pengecer akan menggiling jagung pipilan ini menjadi beras jagung dan membawa ke pasar Sidomulyo untuk dijual ke konsumen. Pedagang pengecer biasanya mendatangi

langsung ke rumah petani untuk membeli jagung pipilan dengan harga yang disepakati.

2. Aliran Uang

Aliran uang dalam saluran III ini yaitu dari petani ke pedagang pengecer selanjutnya ke konsumen. Konsumen membeli beras jagung dari pedagang pengecer dengan harga Rp 5.000 atau 10.000/Lt. Sedangkan untuk pedagang pengecer membeli jagung dari petani dengan harga tidak menentu yaitu Rp. 4000 – 5.300/kg. Mekanisme aliran keuangan dari konsumen ke pedagang pengecer kemudian ke petani itu menggunakan sistem transaksi pembayaran secara langsung atau cash.

3. Aliran Informasi

Aliran informasi dalam saluran III meliputi informasi kuantitas, kualitas, dan informasi harga. Petani terlebih dahulu mengabari pedagang pengecer melalui media telekomunikasi (telepon) untuk memastikan kebutuhan produk. Setelah mendapatkan kepastian tentang permintaan, pedagang pengecer akan menjemput langsung ke rumah petani tersebut. Untuk informasi harga

disepakati antara petani dan pedagang pengecer dengan melihat kualitas jagung.

EFISIENSI RANTAI PASOK JAGUNG

Efisiensi pemasaran

Sudiyono (2004), efisiensi adalah perbandingan yang terbaik antara *output* (pengeluaran) dan *input* (pemasukan). Upaya perbaikan efisiensi dapat dilakukan dengan cara meningkatkan *output* pemasaran atau dengan cara mengurangi biaya pemasaran. Potensi-potensi perbaikan efisiensi dapat dilakukan dengan mengacu pada perbandingan *output* pemasaran dan biaya pemasaran (Astaty, 2015:188).

Menentukan nilai ekonomis efisiensi, biaya pemasaran (*input*) di bagi dengan nilai jual (*output*) kemudian di kali seratus persen (100%). Apabila hasil perhitungan < 5% maka hasil tersebut dapat dikatakan efisien dan bila hasil perhitungan > 5% maka dikatakan tidak efisien Soekartawi, (2002:138). Efisiensi rantai pasok digunakan untuk menghitung efisiensi pemasaran, margin pemasaran, distribusi margin, dan *farmer's share*.

Tabel 1.
Hasil Analisis Efisiensi Pemasaran Jagung di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo, 2022.

Saluran Pemasaran	Biaya Pemasaran (Rp)	Harga ditingkat Konsumen	Efisiensi Pemasaran (%)
Saluran I	170	3.500	4,8
Saluran II	83	3.800	2,18
Saluran III	460	4.000	11,5

Sumber: Data primer diolah 2022

Berdasarkan data Tabel 1 di atas dapat dilihat bahwa saluran pemasaran satu tingkat efisiensi pemasaran sebesar 4,8%, kemudian pada saluran pemasaran dua sebesar 2,18%, dan pada saluran tiga sebesar 11,5%. Jika nilai efisien kurang dari 5% maka saluran pemasarannya efisien, tetapi jika nilai efisien lebih dari 5% maka saluran pemasarannya tidak efisien. Dengan demikian pemasaran jagung pada saluran satu, dua adalah efisien dan pada saluran tiga tidak efisien.

Margin Pemasaran dan Distribusi margin

Margin pemasaran adalah biaya dari jasa-jasa pemasaran yang dibutuhkan sebagai akibat permintaan dan penawaran dari jasa-jasa pemasaran. Dalam teori harga diasumsikan bahwa penjual dan pembeli bertemu langsung sehingga harga hanya ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan secara agregat. Dengan demikian, perbedaan antara harga ditingkat petani dengan harga ditingkat

pengecer atau konsumen akhir. Margin pemasaran dapat pula didefinisikan sebagai perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dan yang diterima produsen, atau harga sejumlah jasa pemasaran yang merupakan akibat permintaan dan penawaran jasa pemasaran (Sudiyono, 2004:94).

Pada saluran pemasaran I lembaga-lembaga yang terlibat dalam pemasaran adalah petani jagung pipilan, pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer kemudian ke Pulau Jawa. Pola saluran I yaitu petani menjual langsung ke pengumpul dalam bentuk jagung pipilan dengan harga 3.500, kemudian pengumpul menjual jagung pipilan ke pedagang besar dengan harga 3.800, kemudian pedagang besar menjual atau mengirim ke Pulau Jawa dengan harga 4.000/kg. Analisis margin dan distribusi margin jagung pipilan di Kecamatan Boliyohuto pada saluran satu dapat dilihat pada Tabel 2 berikut ini:

Tabel 2.
Rata-Rata Analisis Margin dan Distribusi Margin di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo.

Lembaga pemasaran dan Komponen margin	Nilai (Rp/Kg)	Distribusi margin Pemasaran (%)
Petani		
Harga Jual	3.500	
Pengumpul		
Harga beli	3.500	
Total biaya pemasaran	170	56,7
- Transportasi	150	
- Sewa Mobil	-	
- Biaya Bongkar Muat	20	
Keuntungan		
Harga jual	130	43,3
	3.800	
Pedagang besar		
Harga beli	3.800	
Total biaya pemasaran	83	16,6
- Transportasi	83	
Keuntungan	117	23,4
Harga Jual	4.000	
Pulau Jawa	4.000	
Margin Pemasaran	500	

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan pada Tabel 2 di atas, menunjukkan bahwa margin pemasaran sebesar Rp500/kg. Kemudian keuntungan yang diterima oleh pihak pengumpul jagung sebesar Rp130/kg atau 43,3% dengan biaya yang dikeluarkan oleh pengumpul sebesar Rp170/kg dengan distribusi margin 56,7%. Untuk pedagang besar (perusahaan), keuntungan yang didapatkan sebesar Rp117/kg dengan distribusi margin 23,4% dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan Rp83/kg atau 16,6%.

Pola saluran pemasaran II yaitu petani melakukan penjualan jagung pipilan kepada pedagang besar kemudian pedagang besar menjual atau mengirimkan ke pulau jawa. Untuk harga dari petani ke pedagang besar yaitu sebesar Rp 3.800/Kg saluran dua ini tidak lagi melibatkan pengumpul melainkan petani langsung menjualnya ke pedagang besar (Perusahaan) kemudian di jual ke pulau jawa yang berarti memotong mata rantai.

Tabel 3.
Rata-Rata Analisis Margin dan Distribusi Margin di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo.

Lembaga Pemasaran dan Komponen margin	Nilai (Rp/Kg)	Distribusi margin Pemasaran (%)
Petani		
Harga Jual	3.800	
Pedagang besar		

Lembaga Pemasaran dan Komponen margin	Nilai (Rp/Kg)	Distribusi margin Pemasaran (%)
Harga beli	3.800	
Total biaya pemasaran	83	16,6
- Transportasi	83	
Keuntungan	117	23,4
Harga jual	4.000	
Pulau jawa	4.000	
Margin pemasaran	200	

Sumber: Data primer diolah, 2022

Untuk saluran II dapat di lihat pada Tabel 3, menunjukkan bahwa margin pemasaran sebesar Rp.200/kg. Dan keuntungan yang didapatkan oleh pedagang besar yaitu sebesar Rp. 117/kg dengan distribusi margin 23,4%, untuk biaya pemasaran yang telah dikeluarkan untuk mengirimkan sampai ke pulau jawa sebesar Rp83/kg dengan nilai distribusi margin 16,6%.

Pola saluran pemasaran III yaitu petani melakukan penjualan jagung pipilan kepada pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer menggiling jagung pipilan ini menjadi beras jagung sehingga dijual langsung kepada konsumen dalam bentuk beras jagung yang berada disekitar pasar Sidomulyo, untuk harga dari petani ke pedagang pengecer Rp4.000/kg saluran 3 ini tidak lagi melalui pengumpul dan pedagang besar melainkan petani langsung menjual ke pedagang pengecer.

Tabel 4.
Rata-Rata Analisis Margin dan Distribusi Margin di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo.

Lembaga Pemasaran dan Komponen Margin	Nilai (Rp/Kg)	Distribusi margin pemasaran (%)
Petani		
Harga jual	4.000	
Pedagang pengecer		
Harga beli	4.000	
Total biaya pemasaran	460	46
- Transportasi	250	
- Sewa Mobil	210	
- Biaya bongkar muat	0	
Keuntungan	540	54
Harga jual	5.000	
Konsumen	5.000	
Margin pemasaran	1.000	

Sumber: Data primer diolah, 2022

Untuk saluran ke III pada Tabel 4, margin pemasaran adalah sebesar Rp1000/kg dan keuntungan yang didapatkan oleh pedagang pengecer sebesar Rp540/kg dan nilai

ditribusi pemasaran 54%, kemudian untuk biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp460/kg dengan nilai distribusi pemasaran 46%.

Analisis Farmer’s Share

Farmer’s share untuk mengetahui bagian harga yang diterima oleh petani dari harga ditingkat konsumen yang dinyatakan dalam presentase. *Farmer’s share* merupakan

bagian yang sangat penting diketahui untuk melihat saluran pemasaran yang digunakan efisien atau tidak. Saluran pemasaran jagung yang di Kecamatan Boliyohuto ada 3 saluran yaitu saluran pertama petani menjual ke pengumpul, saluran kedua petani menjual ke pedagang besar, dan saluran ketiga petani menjual ke pedagang pengecer.

Tabel 5.

Hasil Analisis Farmer’s Share Jagung di Kecamatan Boliyohuto Kabupaten Gorontalo, 2022.

Saluran Pemasaran	Harga ditingkat petani	Harga ditingkat Pengecer	Farmer's Share %
Saluran I	3.500	3.800	92
Saluran II	3.800	4.000	95
Saluran III	4.000	5.000	80

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 7 bahwa hasil penelitian menunjukan bahwa saluran I menghasilkan *farmer’s share* sebesar 92%, saluran II menghasilkan *farmer’s share* tertinggi sebesar 95%, dan saluran III menghasilkan *farmer’s share* sebesar 80%. Hal ini berarti saluran pemasaran rantai pasok jagung adalah efisien karena lebih dari 70%.

Nilai Tambah Jagung Pipilan

Nilai tambah (*value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami poses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan, nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya (Sihombing dan Sumaraw, 2015:800).

Analisis perhitungan nilai tambah merupakan suatu metode yang digunakan untuk melihat besar pertambahan nilai dari bahan baku yang mengalami suatu proses pengolahan. Nilai tambah adalah selisih antara komoditas yang mendapatkan perlakuan pada tahap tertentu dengan nilai korbanan yang digunakan selama proses produksi jagung pipilan menjadi beras milu. Pertambahan nilai dari pengolahan jagung pipilan menjadi beras milu dapat menambah pendapatan dan penerimaan bagi petani jagung. Sehingga kebutuhan sehari-harinya dapat terpenuhi dengan pendapatan dari hasil pengolahan jagung tersebut.

Analisis nilai tambah usaha pengolahan jagung pipilan di Kecamatan

Boliyohuto Kabupaten Gorontalo yaitu menjadi beras jagung, dedak halus dan dedak kasar, dilakukan untuk mengetahui besarnya nilai yang ditambahkan pada bahan baku yang digunakan dalam memproduksi jagung pipilan menjadi beras jagung, dedak halus dan dedak kasar. Adapun nilai tambah yang diperoleh petani dalam usahatani pengolahan jagung pipilan menjadi beras jagung, dedak halus dan dedak kasar di Kecamatan Boliyohuto dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 6.

Hasil Perhitungan Nilai Tambah Beras Jagung, Dedak Halus dan Dedak Kasar.

Variabel	Nilai
Output, Input dan Harga	
Output (kg/produksi)	25
Bahan Baku (kg/produksi)	50
Tenaga Kerja (HOK/produksi)	3,42
Faktor Konversi	0,5
Koefisien Tenaga Kerja (HOK/kg)	0,0684
Harga Produk (Rp/kg)	3.800
Upah Rata-rata Tenaga Kerja (Rp/HOK)	30.000
Penerimaan dan Keuntungan Jagung Pipilan	
Harga Bahan Baku (Rp/kg)	190.000
Harga Input lain (Rp/kg)	295.000
Nilai Output (Rp/kg)	3.500
Nilai Tambah (Rp/kg)	481.500
Rasio Nilai Tambah (%)	13.757
Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/kg)	2.052
Bagian tenaga kerja (%)	0.42
Keuntungan (Rp/kg)	479.448
Tingkat Keuntungan (%)	13.698
Margin (Rp/kg)	186.500

Variabel	Nilai
Keuntungan (%)	257.076
Tenaga Kerja (%)	1.1002
Input lain (%)	158.17

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel diatas, nilai tambah diperoleh dari proses pengolahan jagung pipilan menjadi beras jagung, dedak halus dan dedak kasar. Dari bahan baku jagung pipilan sebesar 50/kg dapat menghasilkan beras jagung sebesar 25/kg satu kali produksi. Untuk dedak halus 5/kg dan dedak kasar 5/kg. Tenaga kerja adalah jumlah orang yang dibutuhkan dalam produksi, tenaga kerja dalam produksi perhari adalah 0,0684 HOK/Kg, nilai faktor konversi adalah 0,5 sehingga nilai outputnya 3.500/kg. Dan harga dari produk jagung pipilan yaitu sebesar 3.800/kg, beras jagung sebesar 10.000/kg, dedak halus 2.000/kg dan dedak kasar sebesar 7.000/kg. Nilai tambah yang diperoleh dari 50 kg jagung pipilan menjadi beras jagung, dedak halus dan dedak kasar yaitu 481.500/kg, nilai tambah yang didapatkan dari pengurangan nilai output, harga bahan baku dengan harga input lainnya dan rasio nilai tambah adalah 13.757%. Tingkat keuntungan proses jagung pipilan menjadi beras jagung, dedak halus dan dedak kasar adalah 13.698% atau sebesar Rp479.448/kg dari nilai produk. Hasil analisis nilai tambah menunjukkan margin dari bahan baku jagung pipilan menjadi beras jagung, dedak halus dan dedak kasar, tenaga kerja, input lainnya dan keuntungan. Untuk masing-masing faktor yaitu margin Rp186.500/kg, keuntungan 257,076%, tenaga kerja 1,1002% dan input lainnya yaitu 158,17%.

KESIMPULAN

Dari perumusan masalah dan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa:

1. Mekanisme rantai pasok di Kecamatan Boliyohuto berdasarkan pola aliran yaitu aliran produk, aliran uang dan aliran informasi. Pada aliran produk yaitu dari petani sampai ke konsumen dalam bentuk jagung pipilan kemudian aliran uangnya menggunakan sistem transaksi pembayaran secara tunai dari petani sampai ke konsumen akhir, dan aliran informasi meliputi informasi harga jagung.
2. Rantai pasok jagung di Kecamatan Boliyohuto cukup efisien. Karena dilihat dari nilai efisiensi pemasaran, Margin, Distribusi Margin dan *Farmer's Share*.

3. Nilai tambah diperoleh dari 50 kg jagung pipilan adalah 481.500/kg atau 13.757% dari nilai produk. Sedangkan keuntungan yang diperoleh sebesar 257.076%.

DAFTAR PUSTAKA

Astati. 2015. Analisis Pemasaran Sapi Bali Di Kecamatan Bantaeng Kabupaten Bantaeng. *Jurnal Teknosains*. Vol. 9 No. 2.

Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo. 2019. Provinsi Gorontalo Dalam Angka 2018-2019. Gorontalo.

Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo. 2020. Dalam angka 2019 -2020. Gorontalo.

Indriani Ria, et al. 2019. Mekanisme Rantai Pasok Cabe Rawit di Provinsi Gorontalo. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*. Vol. 15 No. 1.

Irawan Handi, 2007. 10 Prinsip Kepuasan Pelanggan. Cetakan Kesembilan. Jakarta PT. Elex Media Komputindo.

Lubis Mhd Dahlan. 2019. Analisis Efisiensi Pemasaran Tandanbuah Segar Kelapa Sawit Rakyat (Studi Kasus: Desa Siadam Kecamatan Batang Lubusutam Kabupaten Padang Lawas). *Skripsi*, Fakultas Pertanian. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. hal 18.

Paeru Rudi H dan Trias Qurnia Dewi. 2017. Panduan Praktis Budidaya Jagung. Jakarta: Penebar swadaya. hal 4.

Piri Sweetly Deborah dan Rotinsulu Jopie Jorie. 2016. Analisis Rantai Pasokan Produk Turunan Kelapa (Studi Kasus Paada PT. Royal Coconut Minahasa Utara). *Jurnal Emba*. Vol. 4 No. 2, hal 623.

Pujawan I Nyoman, dan Mahendrawati. 2010. Supply Chain Management. Surabaya: Guna widya. hal 7.

Remedy Taufiq. 2015. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Jagung (Studi Kasus Di Kecamatan Mraggen Kabupaten Demak). *Skripsi*, Fakultas Ekonomika Dan Bisnis. Universitas Diponegoro Semarang, hal 1.

Riwandi, Merakati Handajaningsih, dan Hasanudin. 2014. Teknik Budidaya Jagung dengan Sistem Organik Dilahan Marjinal. Bengkulu. Penerbit UNIB Press. hal 4.

Santosa Purbayu Budi dan Agni Kusumawati. 2014. Nilai Tambah Usaha Agroindustri Labu Menjadi Kuaci dan

- Pia. *Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 11 No. 2, hal 109-111.
- Sudiyono, Armand. 2004. Pemasaran Pertanian. Malang: UMM Press.
- Siswandi Try Ono, Agung Suryawan Wiranatha, dan Amna Hartiati. 2019. Pengembangan Manajemen Rantai Pasok Kopi Arabika Kintamani Bali. *Jurnal Rekayasa dan Manajemen Agroindustri*. Vol. 7 No. 1, hal 115-117.
- Sihombing Diana Tiar, dan Jacky Sumarauw. 2015. Analisis Nilai Tambah Rantai Pasok Beras Di Desa Tatengesan Kecamatan Pusomaen Kabupaten Minahasa. *Jurnal EMBA*. Vol. 3 No. 2.
- Soekartawi. 2002. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta. hal 24.
- Vorts Van der, JGAJ. 2006. Performance Measurement in Agri-Food Supply Chain Networks. Netherland: Logistics and Operations Research Group, Wageningen University.