

# ANALISIS KEUNTUNGAN JAGUNG MANIS DI SUBAK MAMBAL KECAMATAN ABIANSEMAL KABUPATEN BADUNG

Verena Merlyn Namput<sup>1)</sup>, I Made Tamba<sup>2)</sup>, Made Budiasa<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Mahasaraswati Denpasar

<sup>2,3)</sup>Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Mahasaraswati Denpasar

Corresponding Author : elynnamput@gmail.com

## ABSTRACT

*This study entitled Analysis of the Advantages of sweet corn in Subak Mambal, Abiansemal District, Badung Regency. Which aims to: 1) Know the benefits of sweet corn in Subak Mambal, Abiansemal District, Badung Regency. 2) To find out the marketing channel of sweet corn in Subak Mambal, Abiansemal District, Badung Regency. Population was determined by purposive sampling with a number of 150 farmers. Samples were determined using a random sampling method (random). The results of the study showed that the average profit gained by farmers sweet corn in Subak Mambal Rp. 5.606.645/growing season, and found the first marketing channel, namely Farmer-Trader Emperor-Consumer. and the second marketing channel, namely Farmer-Trader-Trader-Retailer-Consumer. The first margin received was Rp. 2.570 and on the second marketing channel the margin received was Rp. 3.091.*

*Keywords: Sweet Corn, Profit and Marketing Channels*

## 1. PENDAHULUAN

Sektor pertanian pertanian merupakan salah satu sektor yang terpenting bagi perekonomian Indonesia yang harus di kembangkan. Pengembangan sektor pertanian dapat dilakukan melalui pemberdayaan perekonomian rakyat melalui pendekatan agribisnis yang akan diciptakan pertanian yang maju, efisien, dan tangguh. Pengembangan sektor pertanian yang dilakukan mencakup berbagai subsektor, antara lain subsektor tanaman hortikultura, pangan, perikanan, peternakan, perkebunan, dan kehutanan (Nyoto, 2016).

Salah satu komoditi pangan yang mempunyai prospek ekonomi adalah jagung manis. Jagung manis (*Zea mays saccharata*) merupakan komoditi tanaman pangan kedua yang terbilang sangat penting setelah tanaman padi. Menurut Rahmi dan Jumiaty dalam Agustyari (2013), jagung manis yang biasanya dikenal dengan sweet corn merupakan tanaman semusim (annual) yang termasuk dalam tanaman sayuran dan tipe jagung yang baru dikembangkan masyarakat di Indonesia. Di negara agraris seperti Indonesia sangat mendukung dikembangkannya komoditas jagung karena tanaman jagung memiliki potensi yang cukup untuk dibudidayakan dan mudah diusahakan serta cocok untuk berbagai pola tanam. Selain itu, masa produksi jagung manis relative cepat. Jagung manis di Indonesia

sangat populer dan banyak dikonsumsi karena memiliki rasa yang lebih manis serta produksi dan harga yang lebih tinggi. Selain itu, permintaan akan jagung manis dari tahun ke tahun meningkat drastis terutama untuk kota-kota besar.

Kabupaten Badung masih memiliki lahan sawah luas dan sisi lain pengembangan di luar sektor pertanian semakin kuat. Keadaan demikian ini dapat mengancam kelestarian khususnya sawah termasuk adanya alih profesi jika pengasialan dari lahan sawahnya dianggap tidak mencukupi kebutuhan hidup keluarga petani. Namun salah satu langkah strategis yang telah di ambil oleh pemerintah kabupaten Badung adalah dengan menetapkan rencana strategis (restra) dinas pertanian kabupaten Badung. Pada resta tersebut dinyatakan bahwa visi pembangunan pertanian adalah terwujudnya pembangunan pertanian yang modern dan efisiensi menuju ketahanan pangan yang berbasis agribisnis untuk kesejahteraan masyarakat petani.

Jagung manis merupakan sumber Thiamin (vitamin B1) yang sangat penting bagi kesehatan sel otak dan fungsi kognitif sebab thiamin dibutuhkan untuk membentuk acetylcholine yang berfungsi memaksimalkan komunikasi antar sel otak dalam proses berfikir dan konsentrasi jika kadar zat ini menurun maka akan menyebabkan pikundan penyakit Alzheimer. Jagung juga

mengandung asam pentotemat (vitamin B5) yang berperan dalam proses metabolisme karbohidrat, protein dan lemak untuk diubah menjadi energi (Budiman, 2013).

Dalam memasarkan hasil produksinya, petani umumnya menerima harga yang ditentukan oleh pihak pedagang. Pada dasarnya pemasaran yang baik dapat menguntungkan petani produsen dan konsumen harus melibatkan sedikit mungkin lembaga tataniaga. Dengan rantai pemasaran yang pendek akan menguntungkan petani karena harga jual yang lebih tinggi dan harga yang ditawarkan ke konsumen menjadi lebih rendah, selanjutnya meningkatkan daya beli konsumen dan mem-percepat proses hasil pemasaran. Setiap lembaga tataniaga yang berbentuk dalam pemasaran, akan memperoleh bagian atau keuntungan yang berbeda-beda akibat dari penanganan biaya yang telah dikeluarkan. Besarnya biaya pemasaran tersebut tergantung dari jarak pemasaran dan penanganan selama proses pemasaran.

Permasalahan yang ada di subak mambal yaitu terjadi ahli fungsi lahan yang mulai meningkat dan terjadi gangguan irigasi sehingga terjadinya kekurangan air dan permasalahan yang sering dihadapi petani jagung manis di subak mambal yaitu pada saat musim kemarau petani mengalami gagal panen dan pada saat panen raya petani sulit menyepakati harga jual karena harga yang ditawarkan oleh pedagang pengepul yang sedikit lebih kuat dalam menentukan harga jual petani, sehingga petani mendapatkan harga jual yang rendah serta keuntungan yang rendah. Berdasarkan uraian diatas, peneliti ingin menganalisis Keuntungan Jagung Manis di Subak Mambal, Kecamatan Abiansemal, Kabupaten Badung.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian telah dilakukan di Subak Mambal Kecamatan Abiansemal Kabupaten Badung selama 2 bulan, yakni dari bulan November hingga bulan Desember 2019. Populasi dalam penelitian ini ditentukan secara *purposive sampling* dengan jumlah 150 orang petani, sedangkan sampel dalam penelitian ini ditentukan secara *simple random sampling* sebanyak 34 orang berdasarkan rumus solvin (Sugiyono, 2015).

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Observasi,

Wawancara dan Studi Dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan untuk menyelesaikan masalah pertama yaitu dengan beberapa tahap analisis yaitu:

### Analisis Keuntungan

Komponen biaya total terdiri dari biaya variabel (biaya tidak tetap) dan biaya tetap. Biaya variabel adalah biaya yang secara total berubah secara proporsional dengan perubahan aktivitas, dengan kata lain biaya variabel adalah biaya yang besarnya dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dihasilkan, akan tetapi biaya variabel per unit sifatnya konstan. Adapun rumus keuntungan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\pi$  = keuntungan petani

TR = penerimaan total (*Total Revenue*)

TC = Biaya total (*total cost*)

Rumus Total biaya yaitu :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = Biaya Total (*Total Cost*)

TFC = Biaya Tetap Total (*Total Fixed Cost*)

TVC = Biaya Variabel Total (*Total Variabel Cost*)

### Marjin Pemasaran

Nilai margin pemasaran terdiri dari 2 komponen :

1. *Marketing costs*, yaitu imbalan terhadap faktor produksi yang dipakai di dalam proses pemasaran yang terdiri dari upah, sewa, bunga, dan laba (lebih fokus pada biaya pemasaran).
2. *Marketing charges*, yaitu imbalan terhadap jasa yang diberikan oleh lembaga pemasaran mulai dari pedagang pengumpul, pedagang besar, grosir, maupun pengecer (lebih focus pada keuntungan pemasaran).

Widiastuti (2013), menjelaskan definisi marjin pemasaran merupakan selisih harga ditingkat konsumen dan harga ditingkat produsen. Untuk menghitung marjin dari setiap lembaga pemasaran digunakan rumus :

$$Mp = Pr - Pf \text{ atau } Mp = Bp + Kp$$

Keterangan:

Mp = Marjin pemasaran (Rp/kg)

Pr = Harga ditingkat konsumen (Rp/kg)  
Pf = Harga ditingkat produsen (Rp/kg)  
Bp = Biaya Pemasaran (Rp/kg)  
Kp = Keuntungan Pemasaran (Rp/kg)

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini karakteristik yang dimiliki oleh responden jagung manis di Subak Mambal akan dipelajari berdasarkan tingkat umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, pengalaman dalam berusaha dan luas lahan usahatani jagung manis.

Umur petani sangat berpengaruh terhadap kemampuan dan sikap dalam menjalankan sebuah usahatani, baik kemampuan fisik maupun yang bersifat non fisik dalam pengambilan keputusan. Mayoritas petani di Subak Mambal berada pada kriteria umur produktif (36-60) sebanyak 30 orang atau 88,24%.

Tingkat pendidikan petani akan mempengaruhi daya penyerapan dan pemahaman petani tentang kegiatan usahatani. Sebagian besar petani sampel pendidikannya adalah tamatan SMA/SMK yaitu sebanyak 14 jiwa atau sekitar 41,18%.

Tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang masih berada dalam tanggungan kepala keluarga. Jumlah tanggungan keluarga petani yang paling banyak yaitu 3 orang sebanyak 11 atau 32,35%. Dengan melihat data jumlah tanggungan keluarga petani sampel dapat menyimpulkan bahwa kondisi keluarga yang relative kecil.

Pengalaman berusaha sebagai salah satu faktor dalam pengelolaan usahatani karena sebagian besar petani cenderung mengembangkan usahatannya berdasarkan pengalaman yang mereka miliki. Berdasarkan pengalaman berusaha jagung manis paling besar bekisar 5-12 tahun dengan jumlah 16 jiwa atau 47,06%. Hal ini menunjukkan bahwa responden memiliki pengalaman berusaha cukup baik dalam berusaha jagung manis.

Luas lahan merupakan salah satu faktor produksi dalam menjalankan usahatani. Luas lahan yang digunakan petani dalam usahatani berpengaruh terhadap kuantitas produksi. Berikut Tabel luas lahan petani jagung manis di Subak Mambal. Luas lahan jagung manis di Subak Mambal cukup sempit. Semakin besar luas lahan maka semakin besar pula produktivitas yang di

hasilkan. Luas lahan adalah salah satu faktor produksi, tempat dihasilkannya produk pertanian, yang memiliki subangan cukup besar terhadap usahatani, karena banyak sedikitnya hasil produksi dari hasil produksi dari usahatani sangat di pengaruhi oleh luas sempitnya lahan yang digunakan.

#### Pendapatan Usahatani Jagung Manis Biaya Usahatani

Analisis biaya yang dilakukan untuk mengetahui besarnya biaya produksi yang dilakukan baik secara langsung maupun secara tidak langsung yang diukur dengan uang guna memperoleh pendapatan. Biaya terdiri atas dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel:

Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi jagung manis yang dihasilkan. Biaya tetap dalam penelitian ini merupakan biaya peralatan pertanian. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh petani rata-rata yaitu sebesar Rp 637.991 dan biaya yang paling besar sewa lahan rata-rata sebesar Rp 520.125 dan biaya pajak 0 karena biaya pajak dibebaskan dari pemerintah.

Biaya variabel yang digunakan dalam kegiatan usahatani jagung manis di Subak Mambal, Kecamatan Abiansemal, Kabupaten Badung terdiri atas benih, pupuk, dan tenaga kerja. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh petani pada setiap musimnya rata-rata yaitu sebesar Rp 1.055.364 dan biaya variabel paling banyak dikeluarkan oleh petani yaitu biaya benih rata-rata yaitu sebesar Rp 433.059.

Biaya total adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani setelah biaya tetap ditambah dengan biaya variabel. Total pengeluaran petani dalam usaha-tani jagung manis rata-rata sebesar Rp 1.693.355 dimana terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan dan biaya yang paling banyak dikeluarkan adalah biaya variabel sebesar Rp 1.055.364 jumlah biaya variabel lebih banyak karena karena besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh, contohnya biaya tenaga kerja.

#### Penerimaan Usahatani Jagung Manis

Penerimaan petani jagung manis yaitu harga jual dikali jumlah produksi. Adapun total penerimaan petani jagung manis di Subak Mambal, Kabupaten Abiansemal, Kabupaten Badung dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Rata-Rata Jumlah Produksi, Harga dan Penerimaan Jagung Manis per Musim Tanam

Jumlah Produksi (Kg/Musim Panen)	Harga Jual Jagung Manis (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp/Musim Panen)
<b>1.825</b>	<b>4.000</b>	<b>7.300.000</b>

Sumber: Data Primer, 2020

Dari Tabel 1. dapat dilihat bahwa jumlah produksi jagung manis rata-rata 1.825 kg per musim panen dengan harga jual Rp 4.000 per kg, harga jual ini pada saat akhir tahun, namun demikian sering terjadi penurunan harga ketika panen raya. maka total penerimaan jagung manis sebesar Rp 7.300.000 per musim panen.

yaitu selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan oleh petani (Rp per musim panen). Dimana total penerimaan adalah total hasil yang diterima dari penjualan jagung manis yaitu produksi dikalikan harga jual selama sekali panen (Rp per musim panen). Sedangkan total biaya adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan petani dan dilimpahkan petani untuk usahataniannya selama sekali. Keuntungan jagung manis per musim tanam disajikan pada Tabel 2.

**Keuntungan Jagung Manis**

Keuntungan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keuntungan bersih petani

Tabel 2. Keuntungan Jagung Manis per Musim Tanam

Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Keuntungan (Rp)
<b>7.300.000</b>	<b>1.693.355</b>	<b>5.606.645</b>

Sumber: Data Primer, 2020

Dari Tabel diatas dapat dilihat bahwa total keuntungan petani dalam usahatani jagung manis rata-rata, Rp 5.606.645. Menurut Soekartawi (2011) keuntungan adalah selisih antara penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan petani untuk memperoleh keuntungan yang tinggi dari suatu usaha tertentu.

Petani → Pedagang Pengepul → Pengecer → Konsumen

Dari Tipe saluran pemasaran pertama di atas yaitu petani → pedagang pengepul → konsumen. Menurut Pranatagama (2015) saluran pemasaran ini merupakan saluran kecil dari produsen (petani). Saluran pemasaran ini menggunakan satu lembaga pemasaran yaitu pedagang pengepul. Jenis saluran pemasaran ini dilakukan oleh petani jagung manis dikarenakan lebih mudah serta keuntungan yang didapat cukup tinggi, selain itu pada saluran pemasaran satu tidak banyak mengeluarkan biaya-biaya pemasaran. Dimana pengepul langsung menjual jagung manis ke pada konsumen-konsumen yang ada di desa mambal. Pada saluran pemasaran ini harga jual jagung manis dari pengepul ke konsumen Rp. 6.500/kg.

**Saluran Pemasaran**

Di Subak Mambal, Kecamatan Abiansemal, Kabupaten Badung hanya melibatkan sedikit Lembaga pemasaran sehingga pemasaran menjadi pendek. Saluran pemasaran jagung manis di subak mambal melibatkan dua lembaga pemasaran. Lembaga saluran pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran jagung manis harus melakukan fungsi-fungsi dapat mempermudah konsumen untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan. Dalam pemasaran, barang mengalir dari produsen sampai ke pada konsumen akhir yang disertai penambahan guna tempat melalui proses pengangkutan dan guna waktu melalui proses penyimpanan. Berdasarkan hasil penelitian terdapat dua (2) tipe saluran pemasaran yaitu:

Tipe saluran I :

Petani → Pedagang Pengepul → Konsumen

Tiper saluran II:

Dari tipe saluran ke II diatas terdapat 3 Rantai yaitu: petani → pedagang pengepul I → pedagang pengecer → konsumen. Saluran pemasaran ini merupakan saluran pemasaran yang menggunakan dua lembaga pemasaran diantara produsen dan konsumen, yakni pedagang pengepul dan pedagang pengecer. Pedagang pengepul menjual jagung manisnya ke pedagang pengecer menjual langsung ke konsumen. Harga jual jagung manis dari produsen ke pedagang pengepul berkisar antara

Rp. 4.000/kg dan harga jual pedagang pengepul ke pedagang pengecer Rp. 7.000/kg dan harga jual ke konsumen berkisar antara Rp. 7.500-8.000/kg.

### Margin Pemasaran

Besar margin pemasaran yang pada setiap saluran pemasaran jagung manis dipengaruhi

oleh masing-masing harga yang berlaku di tiap petani dan pelaku pemasaran. Harga penjualan petani pada penelitian ini berdasarkan harga rata-rata dari sejumlah petani dan pelaku pemasaran. Besar margin pemasaran petani secara rinci ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Biaya Pemasaran dan Margin Pemasaran Jagung Manis Tahun 2019.

No	Lembaga dan Komponen Biaya Pemasaran	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp)	Biaya Pemasaran	Margin Pemasaran
1	Saluran I				
	a. Harga jual petani		4.000		
	b. Pedagang pengempul				
	• Biaya transportasi			157.65	
	• Biaya pengemasan			86.91	
	• Harga jual		6.750		
	Total biaya			244.56	
	Margin pemasaran				2.570
	c. Harga di Konsumen	7.125			
2.	Saluran II				
	a. Harga jual petani		4.000		
	b. Pedagang Pengepul				
	• Biaya transportasi			157.65	
	• Biaya pengemasan			86.91	
	Harga jual		6.750		
	Total biaya			244.56	
	Margin Pemasaran				2.570
	c. Pedagang Pengecer	6.750			
	• Biaya transportasi			147.40	
	• Biaya pengemasan			89,05	
	Harga jual				
	Total biaya		7.091	236.45	
	Margin pemasaran				705
	d. Konsumen				
	• Harga beli konsumen				
	Margin Pemasaran	7.455			3.091

Sumber : Data Primer diolah, 2020

Dari Tabel 3. dapat dilihat bahwa saluran pemasaran I margin yang diterima yaitu sebesar Rp. 2.570 dan pada saluran II margin yang diterima sebesar Rp 3.091. Pada saluran pemasaran ke I jagung manis dijual melalui perantara pedagang pengepul barulah sampai ke tangan konsumen dan saluran pemasaran ke II jagung manis dijual langsung ke pedagang pengepul dan ke pedagang pengecer barulah sampai ke tangan konsumen.

### 4. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Rata-rata Keuntungan diperoleh petani jagung manis di Subak Mambal sebesar Rp.5.606.645 per musim tanam, yang diperoleh dari rata-rata penerimaan usahatani jagung manis sebesar Rp. 7.300.000 dan total biaya produksi sebesar Rp. 1.693.355.
2. Dari penelitian tersebut diketahui bahwa ada 2 (dua) saluran pemasaran yang terjadi yaitu saluran pemasaran I yaitu Petani → Pedagang

Pengepul → Konsumen. Saluran pemasaran II yaitu Petani → Pedagang Pengepul → Pedagang Pengecer → Konsumen. Margin I yang diterima yaitu sebesar Rp 2.570 dan pada saluran pemasaran ke II margin yang diterima sebesar Rp. 3.091.

## 5. REFERENSI

- Agustyari. 2013. *Perbandingan Pendapatan Usahatani Jagung Manis dan Padi di Subak Delod Sema Padanggalak*. E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata. Vol. 2 No.4 Hal: 224-235.
- Budiman. 2013. *Budidaya Jagung Organik Varietas Baru Yang Kian di Buru*. Pustaka Baru Putra: Yogyakarta.
- Nyoto. 2016. *Analisis Keuntungan Usahatani Dan Sistem Pemasaran Jagung Manis di Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan*. Fakultas Pertanian. Universitas Lampung: Bandar Lampung.
- Pranatagama. 2015. *Efesiensi dan Bauran Pemasaran Usahatani Kacang Tanah Tanah di Desa Kanonang II Kecamatan Kawangkoan*. Jurnal.
- Soekartawi. 2011. *Ilmu Usaha Tani*. Universitas Indonesia: Jakarta
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan*. PT Remaja Rosdakarya: Bandung.
- Widiastuti. 2013. *Tata Niaga Jagung di Kabupaten Grobongan*. Tesis. Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta.