

ANALISIS USAHATANI DAN SISTEM PEMASARAN JAGUNG HIBRIDA DI KECAMATAN PATUMBAK KABUPATEN DELI SERDANG

Rio Darmansyah¹, Leni Handayani², Nomi Noviani³

Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah¹

Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah²

Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah³

Rio Darmansyah : riodarmansyah_umnaw@gmail.com

ABSTRAK

Permintaan jagung di Indonesia terus meningkat, baik untuk pangan sebagai sumber karbohidrat juga merupakan bahan baku industri pangan. Dewasa ini kebutuhan jagung untuk pakan sudah lebih 50% kebutuhan nasional. Peningkatan kebutuhan jagung terkait dengan makin berkembangnya usaha peternakan, terutama unggas. Sementara itu produksi jagung dalam negeri belum mampu memenuhi semua kebutuhan, sehingga kekurangannya dipenuhi dari jagung impor. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah Melihat pendapatan yang diterima petani jagung hibrida di daerah penelitian, Kelayakan usahatani jagung hibrida di daerah penelitian dan Sistem pemasaran jagung hibrida di daerah penelitian. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif, yaitu penelitian dengan cara mendeskripsikan keadaan di lapangan dari sejumlah individu yang di wawancara secara langsung. yang dijadikan sampel dengan menggunakan kuisioner dengan menganalisis usahatani dengan menggunakan rumus pendapatan, kelayakan dan saluran serta margin pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keuntungan yang diterima petani jagung di daerah penelitian sebesar Rp. 10.098.216 /musim tanam. Usahatani jagung layak diusahakan dengan nilai R/C rasio lebih besar dari 1 yaitu $4,53 > 1$ artinya bahwa keuntungan yang diperoleh petani 4,53 kali lipat dari biaya produksi yang dikeluarkan. Saluran distribusi yang menguntungkan dalam pemasaran jagung adalah petani menjual ke Pedagang Pengumpul Desa kemudian menjual ke Pedagang Pengecer dan selanjutnya Konsumen membeli jagung dari Pedagang pengecer

Kata Kunci : Usahatani, Pemasaran, Jagung Hibrida

ABSTRACT

Demand for corn in Indonesia continues to increase, both for food as a source of carbohydrates as well as raw materials for the food industry. Currently, the need for corn for feed is more than 50% of the national demand. The increasing demand for corn is related to the growing development of livestock business, especially poultry. Meanwhile, domestic corn production has not been able to meet all needs, so the shortage is met from imported corn. The formulation of the problem in this study are the income received by hybrid corn farmers in the research area, The hybrid corn farming feasible in the research area, the marketing system of hybrid corn in the research area. The method used is descriptive qualitative and quantitative methods, namely research by describing the conditions in the field from a number of individuals who were interviewed directly. sampled by using a questionnaire by analyzing farming using the formula for income, feasibility and channels and marketing margins. The results showed that the profit received by corn farmers in the research area was Rp. 10,098,216 /planting season. Corn farming is feasible with an R/C ratio value greater than 1, namely $4.53 > 1$, meaning that the profits obtained by farmers are 4.53 times the production costs incurred. The profitable distribution channel in marketing corn is that farmers sell to village collectors, then sell to retailers and then consumers buy corn from retailers.

Keywords: Farming, Marketing, Hybrid Corn

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan petani tergantung pada tingkat pendapatan petani dan keuntungan yang didapat dari sektor pertanian itu sendiri. Sektor pertanian merupakan andalan untuk meningkatkan kesejahteraan sebagian masyarakat Indonesia karena sebagian besar masyarakat Indonesia tinggal di pedesaan dan bekerja di sektor pertanian. Sektor pertanian juga dapat menjadi basis dalam mengembangkan kegiatan ekonomi pedesaan melalui pengembangan usaha berbasis pertanian yaitu agribisnis dan agroindustri (Soeharjo, 2010).

Keberhasilan produksi pertanian tidak terlepas dari penggunaan faktor-faktor produksi dan peranan sarana produksi, antara lain pupuk. Pupuk dikelompokkan menjadi pupuk anorganik dan pupuk organik (Suriadikarta dkk., 2004).

Tanaman jagung sangat bermanfaat bagi kehidupan manusia ataupun hewan. Tanaman jagung di Indonesia merupakan makanan pokok kedua setelah padi. Berdasarkan urutan bahan makanan pokok di dunia, jagung menduduki urutan ketiga setelah gandum dan padi. Terlebih lagi setelah ditemukan bibit unggul hibrida yang memiliki banyak keunggulan dibanding dengan benih jagung biasa. Keunggulan tersebut antara lain, masa panen lebih cepat, lebih tahan serangan hama dan penyakit, serta produksi lebih tinggi (Ermanita, 2004).

Jagung merupakan tanaman pangan penting kedua setelah padi mengingat fungsinya yang multiguna

dan merupakan pangan penyumbang terbesar kedua terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) setelah padi. Selain itu jagung menjadi penarik bagi pertumbuhan industri hulu dan pendorong pertumbuhan industri hilir di dalam sistem dan usaha agribisnis (Ditjenta, 2010).

Proses pemasaran merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan sebuah usaha. Kualitas produk yang baik harus di dukung dengan strategi pemasaran yang baik pula, agar konsumen mengetahui bahwa produk yang di tawarkan layak untuk di konsumsi. Salah satu masalah dalam pemasaran hasil pertanian adalah kecilnya persentase harga yang diterima oleh petani dari harga yang dibayarkan oleh konsumen. Salah satu faktor dalam masalah tersebut adalah lemahnya posisi petani didalam pasar. Hal ini sangat merugikan para petani dan juga masyarakat konsumen. Harga yang rendah ditingkat petani akan menyebabkan menurunnya minat petani untuk meningkatkan produksinya dan harga yang tinggi di tingkat konsumen menyebabkan konsumen akan mengurangi konsumsi (Ginting, P. 2006).

Jagung merupakan salah satu tanaman pangan dan komoditas unggulan di Kecamatan Patumbak. Jagung menjadi unggulan karena peranannya yang semakin strategis baik untuk pemenuhan kebutuhan pangan maupun sebagai komoditas agribisnis. Untuk meningkatkan produksi jagung, pemerintah telah merencanakan program percepatan

peningkatan produksi jagung hibrida. Program tersebut menekankan pada perluasan areal tanam karena daerah-daerah penhasil jagung masih terdapat potensi lahan cukup luas untuk pengembangan usahatani jagung

Pengolahan usahatani jagung hibrida di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang pada umumnya masih menggunakan teknologi yang belum sesuai dengan rekomendasi yang telah dianjurkan, yaitu menyangkut penggunaan input produksi (pupuk, benih dan sarana lainya) yang dibutuhkan guna mendukung pertumbuhan tanaman jagung secara optimal, sehingga memberikan hasil terhadap peningkatan kualitas produksi yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat

Proses pemasaran merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan sebuah usaha. Kualitas produk yang baik harus di dukung dengan strategi pemasaran yang baik pula, agar konsumen mengetahui bahwa produk yang di tawarkan layak untuk di konsumsi. Salah satu masalah dalam pemasaran hasil pertanian adalah kecilnya persentase harga yang diterima oleh petani dari harga yang dibayarkan oleh konsumen. Salah satu faktor dalam masalah tersebut adalah lemahnya posisi petani didalam pasar. Hal ini sangat merugikan para petani dan juga masyarakat konsumen. Harga yang rendah ditingkat petani akan menyebabkan menurunnya minat petani untuk meningkatkan produksinya dan harga yang tinggi di tingkat konsumen menyebabkan

konsumen akan mengurangi konsumsi (Ginting, P. 2006).

Kecamatan Patumbak merupakan salah satu kecamatan yang terletak di Kabupaten Deli Serdang. Permasalahan yang sering dihadapi oleh petani jagung di Kecamatan Patumbak adalah dalam proses pemasaran hasil produksi. Pada umumnya pemasaran jagung di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang yaitu petani bekerjasama melalui lembaga pemasaran atau pedagang perantara untuk memasarkan hasil produksi. Pada dasarnya tingginya biaya pemasaran menyebabkan banyak petani yang bergantung pada lembaga pemasaran yang mampu memberikan fasilitas seperti transportasi dan kebutuhan yang diperlukan petani dalam memasarkan hasil. Hal ini juga terjadi di Kecamatan Patumbak dimana tingginya biaya transportasi menyebabkan banyak petani yang bergantung kepada lembaga pemasaran hal ini menyebabkan perbedaan margin pemasaran antara petani dan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran hasil dan masih belum jelas peran dari masing-masing lembaga pemasaran serta bagaimana saluran pemasaran terjadi didaerah penelitian, perbedaan *share margin*, dan efisiensi pemasaran yang ada.

Dari penelitian sebelumnya yang dilakukan Sadiqin Muflihun menyatakan bahwa margin pemasaran terbesar terdapat pada pemasaran III yaitu sebesar Rp. 2.800/Kg, saluran pemasaran III memiliki margin pemasaran paling tinggi disebabkan jumlah lembaga

pemasaran yang terlibat di dalamnya sehingga biaya yang dikeluarkan semakin besar. Sedangkan margin pemasaran paling kecil terdapat pada saluran pemasaran I yaitu sebesar Rp 1.850/Kg, saluran ini memiliki margin pemasaran paling kecil dikarenakan sedikitnya jumlah lembaga pemasaran yang terlibat pada pemasarannya, sedangkan saluran pemasaran II memiliki margin pemasaran sebesar Rp. 2.300/Kg saluran ini memiliki 3 lembaga pemasaran yang terlibat hingga sampai ke konsumen (Sadiqin Muflihun, 2019). Penelitian yang dilakukan Arista Damayanti (2019) yang berjudul “Analisis Usahatani Jagung Hibrida Pada Lahan Tadah Hujan di Kecamatan Muara Badak Kabupaten Kutai Kartanegara Tahun 2019 menunjukkan bahwa total biaya terdiri dari total biaya tetap yaitu biaya penyusutan alat dan sewa lahan ditambah dengan biaya variabel yang terdiri dari biaya benih, pupuk, pestisida, dan tenaga kerja. Total biaya pada penelitian ini sebesar Rp 691.872.500 dimana biaya rata-rata /ha sebesar Rp. 3.173.727,- atau Rp. 9.883.893,- /petani/musim tanam. Pendapatan total sebesar Rp. 280.077.500,- dengan pendapatan rata-rata /ha sebesar Rp. 1.284.759,- atau Rp. 4.001.107,- /petani/musim tanam. Kondisi usahatani jagung hibrida di Kecamatan Muara Badak berjalan dengan baik dimana sudah dapat memberikan keuntungan dimana nilai R/C ratio >1 yaitu sebesar 1,4. Kendala yang dihadapi adalah tingkat produktivitas yang rendah akibat lahan tadah hujan yang mengalami kekeringan dimusim kemarau dan

kurangnya penguasaan petani terhadap teknik budidaya serta pemasaran sehingga keuntungan yang didapat masih rendah.

Melalui jenis penelitian yang penulis ajukan yaitu kajian tentang “Analisis Usahatani dan Sistem Pemasaran Jagung hibrida di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang” Menurut penelusuran yang telah peneliti lakukan, belum ada kajian yang membahas secara mendetail dan spesifik yang mengarah kepada kajian analisis usahatani dan sistem pemasaran jagung hibrida di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang. Namun ada beberapa tulisan yang berkaitan dengan persoalan analisis pendapatan dan sistem pemasaran varietas jagung hibrida pada lahan sawah irigasi yang ditulis oleh Fitri Rosalia dkk, (2009) menyatakan bahwa usahatani jagung hibrida pada lahan sawah irigasi di Kecamatan Palas Kabupaten Lampung Selatan menguntungkan bagi petani dengan rasio antara penerimaan dengan total biaya sebesar 1,55. Sistem pemasaran jagung varietas hibrida di Kecamatan Palas Kabupaten Lampung Selatan berlangsung secara tidak efisien. Hal ini ditunjukkan oleh rantai pemasaran yang masih panjang. Ratio Profit Margin (RPM) tidak merata dan nilai elastisitas transmisi harga lebih dari satu yaitu sebesar 1,483 yang menunjukkan bahwa pasar yang terjadi adalah pasar bersaing sempurna. Mengingat tulisan maupun penelitian tentang usahatani dan sekaligus rantai pemasarannya di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang masih sangat

diperlukan maka peluang untuk melakukan penelitian masih diharapkan.

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1). Bagaimana pendapatan yang diterima petani jagung hibrida di daerah penelitian (2). Apakah usahatani jagung hibrida layak di usahakan di daerah penelitian (3). Bagaimana sistem pemasaran jagung hibrida di daerah penelitian. Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui (1). Untuk mengetahui pendapatan yang diterima petani jagung hibrida di daerah penelitian (2). Untuk mengetahui apakah usahatani jagung hibrida layak di usahakan di daerah penelitian (3). Ada pola matarantai sistem pemasaran jagung hibrida di daerah penelitian. Hasil dari penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut : (1). Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dalam bidang penelitian pendidikan geografi dan sebagai rujukan dalam bidang penelitian yang terkait, serta diharapkan menambah pemahaman dalam mengembangkan usahatani jagung hibrida di Kabupaten Deli Serdang.(2). Memberikan masukan kepada Dinas Pertanian atau instansi terkait dalam hal pertanian di Kabupaten Deli Serdang. (3). Hasil penelitian ini berfungsi sebagai pengembangan kemampuan dan penalaran berfikir terutama bagi peneliti sendiri maupun bagi peneliti lainnya.(4). Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi bagi generasi penerus dan motivasi

untuk mengembangkan usahatani jagung.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang. Waktu penelitian pada bulan Mei sampai dengan Juli 2021. Pendekatan penelitian ini adalah studi kasus mengenai analisis usahatani dan system pemasaran jagung hibrida dengan menggunakan metode observasi dan wawancara mendalam. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan sumber, baik itu sumber tulisan maupun sumber lisan yang ada di daerah yang akan diteliti. Disamping perlu menggunakan metode yang tepat juga perlu memilih teknik dan alat pengumpulan data yang relevan. Untuk menganalisis dan membahas mengenai penelitian ini, digunakan analisis deskriptif kuantitatif. Penelitian ini menilai sifat dari kondisi-kondisi yang tampak atau dengan kata lain menyampaikan data apa adanya sesuai yang ada di lokasi penelitian, seperti data hasil produksi dan biaya produksi.

1. Biaya produksi

Biaya produksi dalam usaha pembibitan lai ini terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap. Untuk mengetahui seluruh biaya yang dibutuhkan, dapat digunakan perhitungan sebagai berikut (Sukirno, 2005):

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total Biaya (Total Cost)

FC = Biaya Tetap (fixcost)

VC =Biaya Tidak Tetap (Variabel Cost)

2. Penerimaan

Untuk mengetahui besarnya penerimaan dalam penjualan bibit Lai dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Rosyidi, 2009) :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = Total Revenue/penerimaan total (Rp)

P = Price/harga jual (Rp)

Q = Kuantitas barang yang dijual (pohon)

3. Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dan total biaya. Keuntungan dapat dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut (Firdaus, 2012):

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Keuntungan (Profit)

TR = Total Penerimaan (Total Revenue)

TC = Total biaya yang dikeluarkan (Total Cost)

4. Analisis R/C ratio

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana manfaat yang diperoleh dari kegiatan usaha pembibitan lai selama periode tertentu apakah menguntungkan dengan rumus sebagai berikut (Tim penulis PS, 2007):

$$R/C \text{ ratio} = TR/TC$$

Keterangan :

R/C Ratio : Rasio perbandingan antara penerimaan dengan biaya

TR : Total Penerimaan (Total Revenue)

TC : Total Biaya (Total Cost)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk menganalisis peningkatan pendapatan usahatani petani jagung di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang digunakan perhitungan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = \text{Rp. } 12.976.666\text{m} - \text{Rp. } 2.878.450$$

$$\pi = \text{Rp. } 10.098.216$$

Dari hasil perhitungan usahatani jagung diatas bahwa penerimaan rata-rata petani sampel adalah sebesar Rp. 12.976.666, biaya produksi rata-rata petani sampel adalah sebesar Rp. 2.878.450 dan pendapatan yang diperoleh petani sampel rata-rata adalah Rp. Rp. 10.098.216 artinya usahatani jagung di daerah penelitian menguntungkan. Pada dasarnya kegiatan usahatani bertujuan untuk mencapai produksi di bidang pertanian dari pada akhirnya akan dinilai dengan uang yang diperhitungkan dari nilai produksi setelah dikurangi atau diperhitungkan biaya yang telah dikeluarkan yang umumnya disebut pendapatan usahatani sedangkan pendapatan petani merupakan balas jasa dan kerjasama antar faktor-faktor lahan, modal, tenaga kerja dan pengelolaan. Pendapatan petani diperoleh dengan mengurangi penerimaan dengan biaya yang telah dikeluarkan dalam usahatani sedangkan pendapatan petani merupakan balas jasa dan kerjasama antar faktor-faktor lahan, tenaga kerja, modal dan jasa pengelola. Semakin besar penerimaan dan biaya produksi yang rendah maka pendapatan yang diperoleh petani akan semakin besar dan sebaliknya jika penerimaan rendah sedangkan biaya produksi besar maka pendapatan yang diperoleh petani akan

HASIL DAN PEMBAHASAN

kecil. Untuk mengetahui kelayakan usahatani jagung di Kecamatan Patumbak digunakan persamaan sebagai berikut : R/C Rasio

$$R/C \text{ Rasio} = \frac{\text{Peberimaan}}{\text{Biaya Produksi}}$$

12.976.666

$$R/C \text{ Rasio} = \frac{2.878.450}{12.976.666}$$

$$R/C \text{ Rasio} = 4,53 \text{ (usahatani jagung layak diusahakan)}$$

Untuk pengujian hipotesis kelayakan usaha, dengan kriteria :

Apabila R/C Rasio > 1, maka hipotesis diterima, dikatakan layak diusahakan
 Apabila R/C Rasio < 1, maka hipotesis ditolak, dikatakan tidak layak iusahakan

Sistem pemasaran jagung hibrida di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang yaitu petani menjual ke Pedagang Pengumpul Desa kemudian menjual ke Pedagang Pengecer dan selanjutnya Konsumen membeli jagung dari Pedagang pengecer. Harga jual rata-rata petani untuk konsumen yang datang ke kebun jagung adalah Rp 2.500/Kg. Harga jual rata-rata petani ke pedagang pengecer lokal adalah Rp. 2.000Kg dan pengecer lokal menjual ke konsumen dengan harga rata-rata Rp. 2.500/Kg. Harga jual rata-rata petani ke pedagang pengumpul luar daerah dan pedagang pengumpul lokal adalah Rp.1.000. Pada saluran distribusi ketiga pedagang pengumpul luar daerah menjual kepada pengecer dengan harga Rp. 1.500/Kg dan menjual dengan harga Rp. 2.000/Kg sedangkan untuk saluran distribusi keempat pedagang pengumpul lokal membeli jagung dari petani dengan harga Rp. 1.200/Kg, pedagang pengumpul luar daerah menjual ke padagang pengecer lokal dengan harga Rp. 1.500 dan pengecer

menjual ke konsumen dengan harga Rp. 2.500. Pada saluran distribusi ketiga dan keempat perbedaan harga dari petani dengan harga beli konsumen cukup tinggi karena pasar yang ditujuh oleh pedagang cukup jauh dari lokasi petani dengan tujuan pasar wilayah Kabupaten sehingga menimbulkan biaya transportasi dan biaya penanggungan resiko yang cukup besar yaitu Rp. 1200/Kg untuk biaya transportasinya dan biaya penanggungan resiko sebesar Rp. 100/kg karena jagung sangat cepat busuk/rusak dan susut terutama apabila terjadi sinar matahari

Marjin pemasaran adalah selisih harga yang diterima oleh konsumen akhir dengan harga jual produsen atau petani. Marjin pemasaran untuk saluran tataniaga pertama adalah Rp. 0,-. Marjin tataniaga untuk saluran kedua adalah sebesar Rp. 500, marjin pemasaran untuk saluran pemasaran ketiga adalah Rp. 500,-, marjin pemasaran untuk saluran pemasaran keempat adalah Rp.1.000,- Semakin besarnya marjin pemasaran yang timbul diakibatkan oleh banyaknya pelaku pemasaran yang terlibat dalam pemasaran jagung dan masing-masing pelaku pemasaran mengeluarkan biaya-biaya pemasaran berupa transportasi, sortasi, grading, pengepakan dan penanggungan resiko. Disamping itu pula masing-masing pelaku pemasaran berusaha untuk mengambil keuntungan sebanyak-banyaknya dengan menekan harga beli mereka kepada petani. Resiko yang diterima petani cukup besar dimana petani telah mengeluarkan biaya produksi yang cukup tinggi namun mendapatkan keuntungan yang paling kecil atau market share paling rendah.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil peneliti diatas maka dapat disimpulkan bahwa Fenomena di lapangan menunjukkan bahwa

1. Keuntungan petani jagung di daerah penelitian sebesar Rp. 10.098.216 /musim tanam. Berdasarkan hasil penelitian tingkat pendapatan petani relatif masih rendah yang disebabkan oleh beberapa hal yaitu : 1. Pemahaman petani terhadap tehnik budidaya jagung masih rendah 2. Jenis lahan tadah hujan yang kebutuhan airnya hanya disuplai oleh air hujan membuat petani mengalami kesulitan pada saat musim kemarau. Beberapa petani memilih tidak melakukan penanaman dimusim kemarau sedangkan yang menanam produktivitas jagung hibrida pada saat musim kering menurun tajam sehingga mengakibatkan kecilnya keuntungan yang didapat petani. Pada saat penelitian sedang terjadi musim kering sehingga produktivitas jagung hibrida di Kecamatan Patumbak hanya berkisar 1- 1,2 ton/ha. Tentulah ini sangat rendah mengingat pada saat kondisi normal produktivitas jagung hibrida bisa mencapai 6-7 ton/ha. 3. Petani sebagian besar menjual kepada pengepul baik ditingkat desa maupun kecamatan sehingga nilai tawar petani untuk menentukan harga masih lemah, 4. Kurangnya informasi pasar terkait jumlah permintaan, saluran pemasaran dan harga jual membuat petani mau tidak mau memilih menjual jagungnya ke pengepul daripada menjual langsung kepada pedagang besar atau

konsumen sehingga keuntungan petani menjadi kecil.

2. Usahatani jagung layak diusahakan dengan nilai R/C rasio lebih besar dari 1 yaitu $4,53 > 1$ artinya bahwa keuntungan yang diperoleh petani 4,53 kali lipat dari biaya produksi yang dikeluarkan. R/C ratio digunakan untuk melihat besarnya keuntungan relatif dari usahatani jagung hibrida di Kecamatan Ptumbak Usaha dikatakan layak bila nilai R/C ratio lebih besar dari 1 (R/C ratio > 1). Semakin tinggi nilai R/C ratio, tingkat keuntungan usaha akan semakin tinggi. Berdasarkan hasil penelitian nilai R/C ratio untuk usahatani jagung hibrida sebesar 4,53 dimana menunjukkan usahatani jagung ini layak untuk dikembangkan karena telah memberikan keuntungan. Setiap penambahan input sebesar Rp 4.000,- akan memberikan penambahan penerimaan sebesar Rp 4.530,- atau pendapatan sebesar Rp 530,-.

3. Saluran distribusi yang menguntungkan dalam pemasaran jagung adalah saluran distribusi langsung tapi petani jagung tidak memilih saluran distribusi ini karena keterbatasan kemampuan untuk memasarkan sendiri jagung mereka ke pasar yang lebih menguntungkan. Sistem pemasaran jagung hibrida di Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang berlangsung secara tidak efisien. Hal ini ditunjukkan oleh rantai pemasaran yang masih panjang, nilai elastisitas transmisi harga lebih dari satu, yaitu sebesar 4,53 yang menunjukkan bahwa pasar yang terjadi adalah pasar tidak bersaing sempurna

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada pembimbing Ibu Dr, Leni Handayani, SP, MSi, Penguji I Ibu Nomi Noviani, SP, MP, Penguji II Bapak Sugiar, SP, MP, Bapak Camat Patumbak, Dinas Pertanian Kabupaten Deli Serdang, BPS Kabupaten Deli Serdang dan pihak-pihak lain yang telah membantu dalam masa terlaksananya penelitian ini

DAFTAR PUSTAKA

- Arista Damayanti (2019). Analisis Usahatani Jagung Hibrida Pada lahan Tadah Hujan di Kecamatan Muara Badak Kabupaten Kutai Kartanegara, *Magrobis Journal*, Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Kutai Kartanegara Volume 19 (No.2) Oktober 2019.
- Direktorat Jenderal Pertanian, 2010. *Petunjuk Teknis Penyelia Mitra Tani (PMT)*, Jakarta
- Ermanita., Yusrinda B dan Firdaus L. N., 2004; *Pertumbuhan Vegetatif Dua Varietas Jagung pada Tanah Gambut yang Diberi Limbah Pulp dan Paper*. *Jurnal Biogenesis*. Vol.1, No 1, Hal. 23- 24
- Fitri Rosalia, Teguh Endaryanto, Suriaty Situmorang (2009). Analisis Pendapatan Usahatani dan Pemasaran Jagung Varietas Hibrida Pada Lahan Sawah Irigasi di Kecamatan Palas Kabupaten Lampung Selatan, Skripsi, Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Universitas Lampung
- Firdaus, M. 2012. *Manajemen Agribisnis Ed.1 Cet 4*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Ginting, Paham. (2006). *Pemasaran Produk Pertanian*. USU Press. Medan Kotl
- Rosyidi, S. 2009. *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Sadiqin Muflihun, (2019). *Analisis Pemasaran Jagung di Desa Rade Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima, Skripsi*, Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makasar
- Soeharjo, (2010). *Sendi-sendi Pokok Usahatani*. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Suriadikarta, D. A., D. Setyorini dan W. Hartatik. (2004); *Uji Mutu dan Efektivitas Pupuk Alternatif Anorganik Balai Penelitian Tanah*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanah

dan Agroklimat. Badan
Penelitian dan
Pengembangan Pertanian.
Departemen Pertanian.
Jakarta.

Sukirno, S. 2005. Makro
ekonomi Teori pengantar
edisi 3. Jakarta: PT Raja
Grafindo Persada.

Tim penulis ps. 2007.
Agribisnis perikanan,
edisi revisi. Jakarta.
Penebar Swadaya