

**ANALISIS KELAYAKAN USAHATANI DAN
PEMASARAN JAGUNG (*Zea Mays*)
(Studi Kasus : Desa Suka Maju Kec. Sunggal Kab. Deli Serdang)**

SKRIPSI

Oleh:

BUKHARI ARIEF WARDANA

NPM : 1404300097

Program Studi : AGRIBISNIS



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**

**ANALISIS KELAYAKAN USAHATANI DAN
PEMASARAN JAGUNG (*Zea Mays*)
(Studi Kasus : Desa Suka Maju Kec. Sunggal Kab. Deli Serdang)**

SKRIPSI

Oleh:

BUKHARI ARIEF WARDANA

1404300097

AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi S1
Pada Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing :

Ketua


Prof., Dr., Ir., Sayed Umar, M.S.

Anggota


Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si.

Disahkan Oleh :


Ir. Asrifandani Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 19 September 2018

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Bukhari Arief Wardana

Npm : 1404300097

Judul : "ANALISIS KELAYAKAN USAHATANI DAN PEMASARAN JAGUNG (*Zea Mays*) (Studi Kasus : Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang)".

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul "Analisis Kelayakan Usahatani dan Pemasaran Jagung (*Zea Mays*) (Studi Kasus : Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang)" adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan hasil dari saya sendiri baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programing yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di temukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah di peroleh. Demikian pernyataan ini saya buat tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, 13 October 2018

Yang Menyatakan



Bukhari Arief Wardana

RINGKASAN

BUKHARI ARIEF WARDANA (1404300097/AGRIBISNIS) dengan Judul Penelitian Analisis Kelayakan Usahatani dan Pemasaran Jagung (*Zea Mays L*) (Studi Kasus : Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang), Penyusunan Skripsi ini di bimbing oleh **Prof. Dr. Ir. Sayed Umar, M.S** Sebagai ketua Komisi Pembimbing dan Ibu **Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si** Sebagai Anggota Komisi Pembimbing.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kelayakan usahatani, pola saluran pemasaran, margin pemasaran, *share margin* dan efisiensi pemasaran jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang. Metode analisis data kelayakan usahatani yang di gunakan yaitu R/C ratio dan B/C ratio, Untuk menganalisis pola saluran pemasaran di gunakan metode deskriptif dan menganalisis margin pemasaran, *share margin* dan efisiensi pemasaran.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa kelayakan usahatani jagung di peroleh nilai R/C ratio sebesar yaitu 2,00 dan nilai B/C sebesar yaitu 1,00 maka usahatani jagung layak di lakukan. Terdapat satu pola saluran pemasaran yaitu dari tingkat petani ke pedagang pengumpul/kilang lalu ke pabrik. Untuk analisis efisiensi pemasaran diperoleh nilai efisiensi yaitu sebesar $E_p 7.64 \%$ yang berarti nilai $E_p < 50\%$ maka pemasaran efisien.

Kata Kunci : Kelayakan, Pemasaran, Jagung

RIWAYAT HIDUP

Bukhari Arief Wardana dilahirkan di Desa Talun Madear Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun, Sumatera Utara Pada Tanggal 09 Juli 1995, anak pertama dari tiga bersaudara dari Ayahanda Suwarno dan Ibunda Wariati. Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

- Pada tahun 2007 telah menyelesaikan pendidikan di SD Swasta Al-Ittihadiyah Nagori Kandangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun.
- Pada tahun 2010 telah menyelesaikan pendidikan di SMP Negeri 1 Bandar Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun.
- Pada tahun 2013 telah menyelesaikan pendidikan di SMK Yapim Taruna Perdagangan Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun.
- Pada tahun 2014 di terima masuk di Perguruan Tinggi Swasta Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Pada tahun 2017 telah menyelesaikan tugas Praktik Kerja Lapangan di Pusat Penelitian Kelapa Sawit Unit Marihat terletak di Marihat Ulu, Kabupaten Simalungun.
- Pada tahun 2018 melakukan penelitian Skripsi dengan judul “**Analisis Kelayakan Usahatani dan Pemasaran Jagung (*Zea Mays*)**”. Dengan Studi Kasus Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimah kasih kepada :

1. Kedua orang tua penulis, Ayahanda Suwarno dan Ibunda Wariati yang telah memberikan arahan dan dorongan baik moril maupun materil serta doa tulus sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.
2. Ibu Ir. Hj. Asritanarni Munar, M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Prof. Dr. Ir. Sayed Umar, M.S., Selaku Ketua Dosen Pembimbing dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si. Selaku anggota komisi Pembimbing skripsi yang telah membimbing memberi kritik dan saran kepada penulis.
6. Seluruh Staf pengajar dan karyawan di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Kepada Bapak Jonar J. Malau selaku Kepala Desa dan seluruh Staf di Kantor Desa Suka Maju yang telah banyak membantu penulis dan mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian.
8. Kepada Bapak Ramli selaku Ketua Gapoktan dan selaku Ketua Kelompok Tani Serikat Tani dan kepada seluruh Ketua dan Anggota Kelompok Tani Sampel yang banyak membantu penulis.
9. Kepada adik saya Dwiana Arda Saputri dan Cahya Dini Amalia yang telah banyak memberi dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.

10. Seluruh teman-teman stambuk 2014 seperjuangan jurusan Agribisnis umumnya dan Agribisnis 2 khususnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas bantuan dan dukungannya serta memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini.

KATA PENGANTAR



Assalamu`alaikum, Wr.Wb

Alhamdulillahirabbil`alamin, puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala karunia dan hidayah-Nya serta kemurahan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Serta tidak lupa pula sholawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW. Skripsi ini merupakan suatu persyaratan yang harus di penuhi oleh mahasiswa untuk menyelesaikan Program Studi Strata (S1) pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Adapun judul dari skripsi ini adalah “Analisis Kelayakan Usahatani dan Pemasaran Jagung (*Zea Mays L*) “Studi Kasus: Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten deli Serdang”.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak kesulitan dan hambatan yang di hadapi. Oleh sebab itu, saya mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun sebagai bekal pengalaman untuk menjadi lebih baik di masa yang akan datang.

Medan, September 2018

Penulis,

Bukhari Arief Wardana
NPM : 1404300097

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
RIWAYAT HIDUP	ii
UCAPAN TERIMA KASIH	iii
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Perumusan Masalah.....	4
Tujuan Penelitian.....	4
Kegunaan Penelitian	5
TINJAUAN PUSTAKA	6
Tinjauan Pustaka	6
Landasan Teori.....	9
Penelitian Terdahulu.....	13
Kerangka Pemikiran	14
METODE PENELITIAN	17
Metode Penentuan Lokasih Penelitian.....	17
Metode Penelitian	17
Metode Penarikan Sampel	17
Metode Pengumpulan Data.....	19
Metode Analisis Data	20
Definisi dan Batasan Operasional	22

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	25
Letak dan Keadaan Geografis	25
Keadaan Penduduk	25
Keadaan Penduduk Berdasarkan Agama	26
Kondisi Sosial Ekonomi	26
Pendidikan Petani Sampel	26
Karakteristik Petani Sampel	27
Penggunaan Tanah	27
Sarana dan Prasarana Umum	28
Pengalaman Bertani	29
Kilang (Gudang) Pemipilan	30
Pabrik Pengolahan	31
HASIL DAN PEMBAHASAN	32
Hasil Penelitian	32
Rata-Rata Biaya Produksi Usahatani Jagung	33
Analisis Kelayakan Usahatani	33
Pola Saluran Pemasaran Jagung	35
Fungsi Pemasaran Setiap Mata Rantai Pemasaran	38
Biaya Pemasaran Dan <i>Share Margin</i>	40
Analisis Pemasaran dan <i>Share Margin</i>	40
Efisiensi Pemasaran Jagung	43
KESIMPULAN DAN SARAN	44
Kesimpulan	44
Saran	44
DAFTAR PUSTAKA	45
LAMPIRAN	47

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Proporsi Sebaran Sampel Kelompok Tani di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang	18
2.	Jumlah Penduduk Dirinci Menurut Jenis Kelamin di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang	25
3.	Tingkat Pendidikan Petani Sampel di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli serdang	26
4.	Jumlah Penduduk Dirinci Menurut Kelompok Umur di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli serdang	27
5.	Penggunaan Lahan di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang	28
6.	Sarana dan Prasarana di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang	29
7.	Klasifikasi Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman Bertani di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang	30
8.	Karakteristik Kilang (Gudang) pemipil di Desa Suka Maju. Kecamatan Sunggal. Kabupaten Deli Serdang	31
9.	Rata-Rata Biaya Produksi Penerimaan dan Pendapatan Usahatani Jagung Di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang	33
10.	Fungsi-Fungsi Pemasaran yang dilakukan Petani dan Pengumpul	39
11.	Komponen Biaya, Distribusi Margin, <i>Share Margine</i> , Jagung Pipil Kering Per Kg	42

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran.....	16
2.	Skema Pola Saluran Pemasaran	20
3.	Skema Pola Saluran Pemasaran	37

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Petani Sampel di Daerah Penelitian	47
2.	Luas Lahan di Daerah Penelitian	48
3.	Rincian Biaya Benih Per- Petani Satu Musim Tanam	49
4.	Biaya Input Produksi dan Alat Pertanian	50
5.	Biaya Pupuk.....	51
6.	Rincian Biaya Tenaga Kerja	53
7.	Biaya Penyusutan	55
8.	Biaya produksi per- Musim Tanam.....	57
9.	Total Produksi Per- Petani Satu Musim Tanam	59
10.	Total Penerimaan Per- Petani Satu Musim Tanam	60
11.	Total Pendapatan Per- Petani Satu Musim Tanam	61
12.	Karakteristik Kilang (Gudang) Pemipilan	63
13.	Investasi Kilang (Gudang) Pemipilan	64
14.	Biaya Pemasaran Kilang Bramana Jaya	65
15.	Koesioner Penelitian	66
16.	Surat Balasan Penelitian	68

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Tanaman jagung termasuk dalam subsektor tanaman pangan dalam sektor pertanian, dan jagung merupakan makanan pokok kedua setelah padi, Tanaman ini memiliki fungsi yang potensial sebagai bahan substitusi beras karena memiliki kandungan karbohidrat, kalori dan protein. Jagung dapat tumbuh pada berbagai tanah, terlebih lagi tanaman jagung merupakan tanaman yang cocok ditanam di musim kemarau karena tidak membutuhkan banyak air.

Suryana (2005) menyatakan bahwa pangan merupakan kebutuhan paling mendasar bagi manusia untuk dapat mempertahankan hidup dan untuk itu pangan bagi setiap orang setiap waktu merupakan hak azasi yang layak dipenuhi. Berdasar kenyataan tersebut masalah pemenuhan kebutuhan pangan bagi seluruh penduduk setiap saat di suatu wilayah menjadi sasaran utama kebijakan pangan bagi pemerintahan.

Prospek usahatani tanaman jagung cukup cerah apabila dikelola secara intensif dan komersial berpola agribisnis. Permintaan pasar dalam negeri dan peluang ekspor komoditas jagung cenderung meningkat dari tahun ke tahun, baik dalam kebutuhan pangan maupun non pangan (Rukmana, 2008).

Deli Serdang merupakan suatu Kabupaten yang memiliki prospek produksi jagung tertinggi ke lima di Sumatera utara. Sesuai dengan laporan hasil badan pusat statistik 2016 jumlah produksi jagung untuk wilayah Deli Serdang pada tahun 2016, Dengan luas panen mencapai 17.185.3 (Ha),

produksi sebesar 107,756,4 (Ton), dan rata-rata produksi 62,7 (Kw/Ha) setelah Kabupaten Karo, Simalungun, Dairi dan Kabupaten Langkat (BPS, Sumut 2016).

Kecamatan Sunggal merupakan daerah yang mempunyai potensi besar dalam bidang pertanian. Ada banyak jenis tanaman yang dibudidayakan di Kecamatan Sunggal, salah satunya adalah tanaman jagung, karena kondisi untuk berusahatani tanam jagung yang sangat cocok di daerah tersebut. Berdasarkan statistik tahun 2015, Kecamatan Sunggal dengan total luas lahan tanaman jagung sebesar 1.642 (Ha), didapat produksi total mencapai 8.951 (Ton) (BPS, Sumut 2017).

Desa yang memiliki kontribusi dalam produksi jagung di Kabupaten Deli Serdang, salah satunya yaitu Desa Suka Maju yang dominan penduduk desanya berusahatani jagung dan juga padi, namun jagung masih menjadi prioritas karena kondisi untuk berusahatani jagung yang sangat cocok di daerah tersebut.

Salah satu faktor penting dalam mengembangkan hasil-hasil pertanian, termasuk jagung adalah tataniaga. Tataniaga produk hasil pertanian selalu menjadi masalah yang mendasar bagi petani karena harga yang berfluktuatif. Tataniaga pertanian merupakan keragaan dari semua aktifitas bisnis dalam bentuk aliran barang atau jasa komoditas pertanian dari tingkat produksi (petani) sampai kepada konsumen akhir (Kohls and Joseph, 1985).

Azzaino (1985) menyatakan bahwa gejala rendahnya harga yang diterima petani erat kaitannya dengan keadaan pasar yang kurang efisien.

Hal ini sering ditunjukkan dengan gejala terlalu besarnya margin pemasaran dan struktur pasar yang bersaing kurang sempurna.

Pemasaran hasil produksi jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang, memiliki harga jual jagung yang redah ditingkat petani, sehingga keuntungan yang di terima petani relatif rendah pula. Upaya untuk memperbaiki tingkat harga yang diterima petani dapat dilakukan melalui perbaikan sistem tataniaga dengan meningkatkan efisiensinya. Dengan demikian diperlukan distribusi jagung yang efisien oleh lembaga tataniaga yang terlibat, yaitu petani, pengumpul/kilang dan perusahaan aplikasi/Pabrik. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui efisiensi pemasaran jagung pada pola saluran pemasaran jagung yang telah terbentuk. Pemahaman yang baik terhadap hubungan/interaksi pasar yang terjadi diharapkan dapat memperbaiki ekonomi petani dengan mengarahkan produksi mereka untuk memenuhi peluang pasar melalui saluran yang tepat.

Dengan demikian tataniaga merupakan hal yang sangat penting dalam menjalankan usaha pertanian karena tataniaga merupakan tindakan ekonomi yang berpengaruh pada tinggi rendahnya pendapatan petani selain itu produksi hasil panen masih rendah, perlu dilakukan peningkatan jumlah produksi dalam upaya mengantisipasi penurunan harga produksi jagung sebagai dampak dari harga pasar yang terus menurun, serta meningkatkan pendapatan petani dengan harga jual yang layak dan dapat menguntungkan petani.

Dari uraian permasalahan di atas penulis tertarik melakukan penelitian mengenai “**Analisis Kelayakan Usahatani dan Pemasaran Jagung (Zea Mays)**”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana Kelayakan Usahatani Jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang ?
2. Bagaimana Pola Saluran Pemasaran Jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang ?
3. Bagaimana *Margin* Pemasaran, *Share Margin* dan Efisiensi Pemasaran Jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang ?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan tersebut, maka tujuan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kelayakan Usahatani Jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.
2. Untuk mengetahui Pola Saluran Pemasaran Jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.

3. Untuk mengetahui Margin Pemasaran, *Share Margin* dan Efisiensi Pemasaran Jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.

Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian adalah :

1. Sebagai bahan informasi bagi petani jagung dalam mengelola dan mengembangkan usahataniya
2. Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan oleh Pemerintah Daerah setempat sebagai bahan masukan dalam membuat kebijakan
3. Sebagai bahan informasi dan referensi bagi peneliti lainnya dan pihak-pihak yang membutuhkan.

TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan Pustaka

Menurut Purwono dan Hartono (2011) secara umum klasifikasi dan sistematika tanaman jagung sebagai berikut :

Kingdom	: <i>Plantae</i>
Divisi	: <i>Spermatophyta</i>
Subdivisi	: <i>Angiospermae</i>
Kelas	: <i>Monocotyledone</i>
Ordo	: <i>Graminae</i>
Famili	: <i>Graminaceae</i>
Genus	: <i>Zea</i>
Spesies	: <i>Zea mays</i> L.

Daerah yang dikehendaki oleh sebagian besar tanaman jagung yaitu daerah beriklim sedang hingga beriklim subtropis/tropis basah. Jagung dapat tumbuh di daerah yang terletak antara 50°LU - 40°LS. Pada lahan yang tidak beririgasi, pertumbuhan tanaman memerlukan curah hujan ideal sekitar 85-200mm/bulan selama masa perumbuhan. Suhu yang dikehendaki tanaman jagung untuk pertumbuhan terbaiknya antara 27-32°C. Pada Proses perkecambahan benih, jagung memerlukan suhu sekitar 30°C.

Iklm sangat menentukan komoditas yang akan diusahakan, baik tanaman maupun ternak. Komoditas yang diusahakan harus cocok dengan iklim setempat agar produktivitasnya tinggi dan memberikan manfaat yang lebih baik bagi manusia. Iklim juga mempengaruhi dalam penentuan teknologi mana yang cocok digunakan pada saat usahatani tersebut berlangsung.

Kenyataan menunjukkan bahwa iklim di Indonesia khususnya air dan pengairan mempunyai pengaruh pada jenis tanam, teknik bercocok tanam, kuantitas dan kualitas produk, pola pergiliran tanaman, jenis hama penyakit dan sebagainya (Tohir, 1983).

Hanani (2003) menyatakan bahwa dalam mengembangkan usahatani kegiatan utama yang dilakukan adalah peningkatan produksi barang pertanian yang dihasilkan petani, meningkatkan produktivitas pertanian serta mendorong pengembangan komoditas yang sesuai dengan potensi wilayah. Peningkatan produksi pertanian apabila ingin meningkatkan pendapatan petani merupakan keharusan dalam pembangunan pertanian.

Kebutuhan jagung dalam negeri tergolong tinggi. Untuk kebutuhan pakan jagung merupakan komponen sumber energi utama yaitu sekitar 40% - 60% dari komposisi pakan. Untuk menggantikan jagung dengan sumber lain tidak mudah karena perbedaan nutrisi, harga jagung yang relatif murah dibandingkan sumber energi lain dan pasar bahan baku lain (kecuali beras) belum berkembang sebaik jagung, dengan demikian substitusi jagung dengan bahan lainnya juga terbatas jumlahnya (Amang, 1993).

Sentra produksi jagung masih didominasi di Pulau Jawa, yaitu sekitar 65%, sedangkan di luar pulau Jawa hanya sekitar 35%. Hingga tahun 2003, produksi jagung di dalam negeri belum mampu memenuhi kebutuhan. Untuk menutupi kekurangannya, pemerintah mengimpor jagung dari beberapa negara produsen. Padahal, sejak tahun 2001 pemerintah telah menggalakkan sebuah program yang dikenal dengan sebutan Gema Palagung (Gerakan Mandiri Padi, Kedelai, dan Jagung). Dengan adanya program tersebut, ternyata

memang dapat memacu petani untuk meningkatkan produktivitasnya dan terbukti dapat meningkatkan produksi jagung dalam negeri, tetapi tetap belum dapat memenuhi kebutuhan dalam negeri (Purnomo dan Hartono, 2003).

Analisis kelayakan secara keseluruhan menunjukkan bahwa usahatani baik tanaman pangan, hortikultura dan perkebunan telah memberikan nilai yang positif bagi peningkatan pendapatan petani yang ditunjukkan oleh nilai kelayakan yang menguntungkan tetapi berada pada level positif yang rendah. Hampir semua komoditas dapat ditingkatkan produktivitasnya dengan meningkatkan penggunaan input serta mengurangi biaya tenaga kerja. Peningkatan penggunaan input dapat meningkatkan produksi komoditas dan selanjutnya memberikan peningkatan pada pendapatan petani.

Analisis usahatani digunakan sebagai parameter kelayakan penggunaan lahan secara ekonomi, untuk tanaman (padi sawah, padi gogo, jagung, kacang hijau, kacang tanah, bawang merah, dan ubi kayu). Indikator yang digunakan adalah rasio penerimaan dengan total biaya (R/C ratio). Suatu usahatani tanaman tertentu dikatakan layak apabila nilai R/C-nya lebih besar dari satu, dimana semakin tinggi nilai R/C ratio maka usahatani tersebut semakin menguntungkan (Gray et al, 1992).

Jagung merupakan salah satu komoditas tanaman pangan yang banyak dibudidayakan masyarakat di Kabupaten Deli Serdang khususnya di kecamatan Sunggal. Tanaman ini umumnya diusahakan di lahan yang cukup luas dan hasil panennya umumnya untuk dijual. Petani menjual jagungnya kepada pengumpul (Kilang) jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal.

Landasan Teori

Ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberikan manfaat yang sebaik-baiknya. Sebagai ilmu pengetahuan, ilmu usahatani merupakan ilmu yang mempelajari cara-cara petani menentukan, mengorganisasikan, dan mengkoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga usaha tersebut memberikan pendapatan yang maksimal (Suratiah, 2015).

Setiap petani dalam pengelolaan usahatannya mempunyai tujuan yang berbeda-beda. Ada tujuannya untuk memenuhi kebutuhan keluarga yang disebut usahatani subsisten, dan ada yang bertujuan mencari keuntungan disebut usahatani komersial. Petani umumnya bertujuan untuk mencari keuntungan dalam meningkatkan penghasilan/pendapatannya bukan semata-mata untuk memenuhi kebutuhan keluarga (Rismayani, 2007).

Menurut Tohir (1983) Modal adalah barang ekonomi yang dapat dipergunakan untuk memproduksi kembali atau barang ekonomi yang dapat dipergunakan untuk mempertahankan dan meningkatkan pendapatan. Berdasarkan pengertian tersebut maka tanah bukan termasuk faktor produksi modal, tetapi masuk dalam faktor alam yang memiliki nilai modal.

Fungsi Biaya banyak digunakan dalam mengukur apakah varietas baru yang terbukti telah mampu meningkatkan produksi, juga disebabkan oleh biaya produksi yang tinggi atau tidak. Jadi masalahnya terletak pada bagaimana biaya kecil, produksi tetap diperoleh dalam jumlah yang tinggi (Soekartawi, 2003).

Penerimaan total (*total revenue*) adalah seluruh pendapatan yang diterima perusahaan atas penjualan barang hasil produksinya. Penerimaan rata-rata (*average revenue*) adalah penerimaan dari hasil penjualan setiap unit barang. Penerimaan marginal (*marginal revenue*) adalah tambahan penerimaan dengan menjual suatu unit lagi hasil produksinya (Soekartawi, 1995).

Biaya usahatani dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap umumnya diartikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun output yang diperoleh banyak atau sedikit. Biaya tidak tetap merupakan biaya yang besar-kecilnya dipengaruhi oleh produksi komoditas pertanian yang diperoleh (Rohim dan Hastuti, 2007).

Pendapatan usahatani dapat dihitung dengan mengurangi nilai *output* total (penerimaan) dengan nilai total input (biaya). Selisih dinamakan pendapatan pengelola atau manajemen *income*. Jadi pendapatan adalah jumlah yang tersisa setelah biaya yaitu semua nilai input untuk produksi, baik yang benar-benar dibayar maupun yang hanya diperhitungkan, telah dikurangkan dari penerimaan (Soekartawi, 1995).

Kelayakan artinya menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan nonfinansial sesuai dengan tujuan mereka yang diinginkan. Layak disini diartikan juga akan memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya,

tetapi juga bagi investor, kreditor, pemerintah dan masyarakat luas (Kasim dan Jakfar, 2007).

Ken Suratiyah (2015) Menyatakan dalam mengevaluasi semua faktor produksi diperhitungkan sebagai biaya demikian juga dengan pendapatan. Untuk menghitung layaknya suatu usaha dapat diselesaikan dengan beberapa cara menghitung kelayakan adalah :

a. R/C Ratio

$$R/C \text{ ratio} = \frac{\text{Revenue (Penerimaan)}}{\text{Cost (biaya)}}$$

R/C Ratio merupakan kriteria uji kelayakan dengan membandingkan besar penerimaan (*revenue*) dengan besar biaya yang dikeluarkan (*cost*), dimana kriteria yang dapat menyimpulkan layak atau tidaknya suatu usaha antara lain R/C lebih besar dari 1 (satu) maka usaha layak untuk dilakukan, sedangkan jika R/C lebih kecil dari 1 (satu) maka usaha tersebut tidak layak untuk diusahakan, namun jika R/C sama dengan 1 (satu) maka usaha tersebut berada pada titik impas.

b. B/C Ratio

B/C Ratio merupakan perhitungan yang digunakan untuk memperoleh gambaran tentang perbandingan antara keuntungan dengan biaya yang dikeluarkan dalam usahatani.

$$B/C \text{ ratio} = \frac{\text{Benefit (Keuangan)}}{\text{Cost (biaya)}}$$

Kriteria pengambilan keputusan B/C ratio adalah :

$B/C > 1$ usahatani untung (tambahan manfaat lebih besar dari tambahan biaya)

$B/C < 1$ usahatani rugi (tambahan biaya lebih besar dari tambahan manfaat)

$B/C = 1$ usahatani impas (tambahan manfaat sama dengan tambahan biaya)

Pemasaran pertanian adalah proses aliran komoditas yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat, guna bentuk yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran dengan melaksanakan salah satu atau lebih fungsi-fungsi pemasaran (Sudiyono, 2004).

Margin pemasaran adalah perbedaan antara harga ditingkat petani dan harga ditingkat pengecer. Menurut Masyrofie (1994) untuk mengetahui margin pemasaran dan seluruh keuntungan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat terhadap margin total dari berbagai saluran pemasaran.

Semakin panjang saluran pemasaran maka sistem pemasaran semakin tidak efisien. Tidak efisiennya pemasaran akan berdampak buruk kepada petani karena berpengaruh terhadap pendapatan petani dimana harga yang diterima petani akan berbeda jauh dengan harga yang diberikan oleh konsumen. Harga yang diberikan konsumen semakin tinggi mengakibatkan permintaan semakin menurun. Harga dari petani juga menurun sehingga pendapatan petani menurun. Sistem tata niaga dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat (1) mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya (2) Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tata niaga barang-barang itu (Mubyarto, 1994).

Penelitian Terdahulu

Jun Verawa Siregar (2009) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Usahatani Jagung dan Sumbangannya Terhadap Pendapatan Keluarga”. Metode penentuan sampel yang digunakan dengan metode Simple Random Sampling, metode analisis data adalah analisis usahatani dan analisis deskriptif. Hasil yang diperoleh adalah komponen-komponen biaya produksi dalam usahatani jagung adalah biaya penyusutan peralatan 2,81%, biaya obat-obatan 2,86%, biaya pemupukan 23,22% dan biaya tenaga kerja 70,85. Besarnya kontribusi jagung terhadap pendapatan keluarga di daerah ini adalah sebesar 30,44% sedangkan non usahatani jagung memberikan kontribusi yang paling besar adalah 69,55%.

Rahmi (2011) tentang “Analisis Pemasaran Jagung Sebagai Bahan Pakan Ternak Ayam Ras Petelur”. Metode penentuan sampel adalah deskripsi kualitatif dan kuantitatif untuk menganalisis margin pemasaran di setiap saluran distribus. Hasil penelitian yang diperoleh adalah 100% petani jagung menjual jagung ke pengecer, 62,5% dari pengecer menjual jagung ke industri pakan, 33,3% pengecer dijual ke peternak unggas telur di 50 Kota, dan 4,2% pengecer dijual ke konsumen, Margin pemasaran saluran pemasaran pertama adalah Rp.693.75 / kg (26,17 %) dan bagian petani adalah 73,82%, di saluran kedua Rp.953.33 / kg (32,78%) dan bagian petani adalah 67,13%, dan di saluran ketiga adalah Rp.500 / kg (20, 41%) dimana bagian petani terbesar (79,59%), meskipun mereka sangat kecil. Jadi, margin pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran pertama.

Hadijah (2009) tentang “Identifikasi Kinerja Usahatani dan Pemasaran Jagung”. Metode penentuan sampel adalah dengan mengadakan pengumpulan

data sekunder. Hasil penelitian yang di peroleh adalah dengan nilai produksi Rp.1.965.528, sedang biaya produksi Rp.1.307.592. Pendapatan rata-rata yang diperoleh Rp.686.078, Penjualan petani ke pedagang pengumpul desa dalam bentuk tongkol (95%) dan pipilan (5%), pada pengumpul kecamatan bentuk tongkol (2%) dan pipilan (98%), pada pengumpul kabupaten dan antarpulau semuanya bentuk pipilan (100%), sedang pada tingkat pengecer berupa pipilan (40%) dan beras jagung (60%). Saluran pemasaran yang paling efisien melalui pengumpul desa dengan efisiensi sebesar 6,19%.

Kerangka Pemikiran

Petani adalah individu-individu yang mata pencahariannya berasal dari sektor pertanian. Setiap petani memiliki karakteristik yang berbeda dengan yang lain. Perbedaan karakteristik ini dapat menimbulkan perbedaan dalam berusaha baik dari segi produksi, pendapatan yang diperoleh petani dari usahatannya serta pendapatan keluarga petani (*family income*).

Usahatani jagung di daerah ini akan dianalisis juga apakah usahatannya tergolong layak atau tidak layak yang diputuskan berdasarkan kriteria kelayakan di landasan teori. Jika usahatani jagung layak maka usahatani menguntungkan dan bagus untuk dilanjutkan dan sebaliknya.

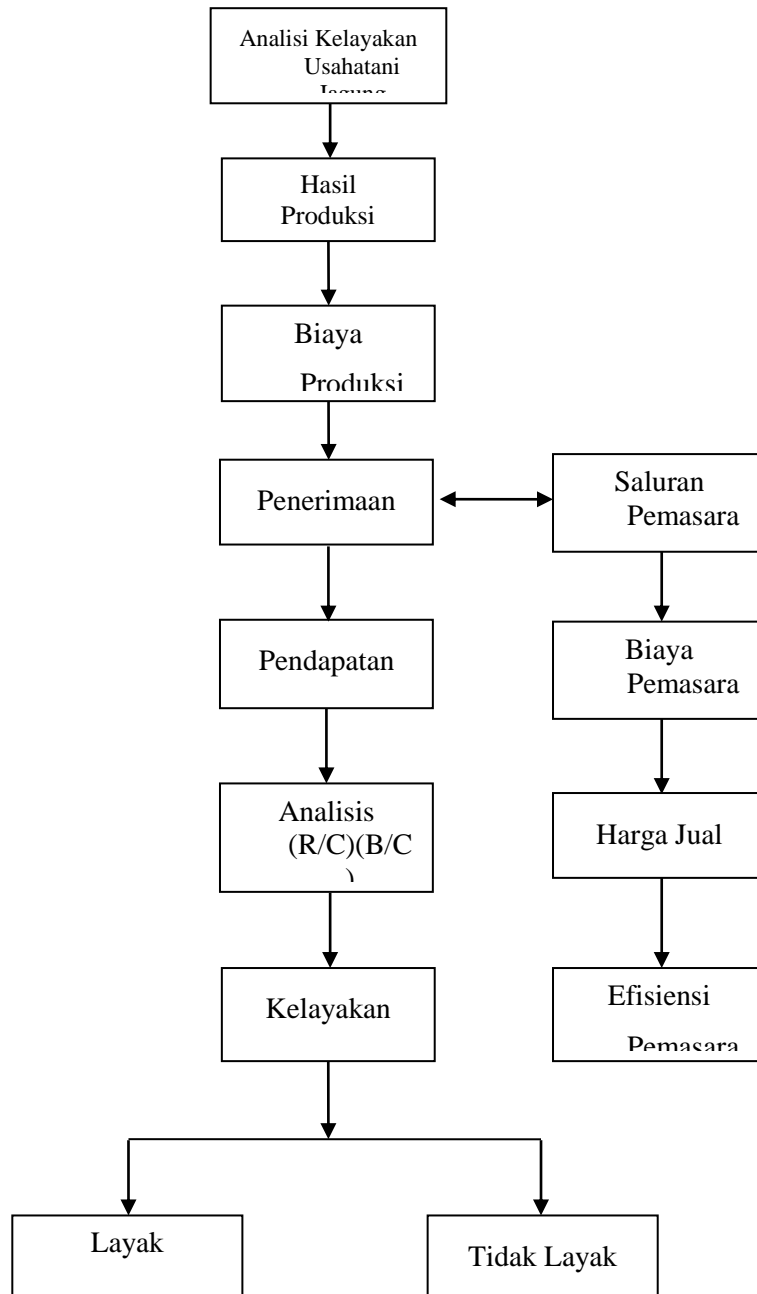
Penerimaan atau pendapatan kotor tersebut bila dikurangi dengan biaya produksi dari penggunaan faktor-faktor produksi yang dikorbankan petani tersebut, disebut dengan pendapatan bersih atau keuntungan dari usahatani jagung. Keuntungan petani juga dapat diketahui dari analisis kelayakan (R/C), sehingga akan terlihat hasilnya apakah usahatani itu menguntungkan (layak) atau tidak menguntungkan (tidak layak) untuk diusahakan.

Pemasaran terdiri dari tindakan-tindakan yang menyebabkan berpindahny hak milik atas benda-benda atau jasa yang menimbulkan distribusi fisik produk atau jasa. Pemasaran sebagai bagian dari produksi yang terdiri dari tindakan menciptakan berbagai nilai guna (*utility*) yaitu nilai guna, bentuk, waktu, tempat ataupun kepemilikan.



Saluran pemasaran merupakan aliran barang mulai dari produsen ke konsumen yang terjadi karena adanya lembaga pemasaran, perpindahan barang antar lembaga menimbulkan biaya oleh karena adanya biaya pemasaran maka timbulah perbedaan harga yang diterima oleh produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen yang di sebut margin pemasaran. Semakin pendek rantai pemasaran maka semakin efisien sistem pemasaran.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat digambarkan dengan skema kerangka pemikiran sebagai berikut :

Skema Kerangka Pemikiran



Gambar 1 : Skema Kerangka Pemikiran

Keterangan :  : Menyatakan Ada Hubungan


: Menyatakan Pengaruh

METODE PENELITIAN

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara *Purposive* (sengaja) karena di Desa Suka Maju memiliki banyak petani jagung, sehingga memudahkan peneliti untuk mencari sampel responden untuk diteliti serta dengan pertimbangan waktu dan kemampuan peneliti.

Metode Penelitian

Berdasarkan tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini, maka metode yang digunakan dalam penelitian ini dengan jenis kuantitatif, yang menguji tentang kelayakan R/C, dimana akan menggambarkan keadaan petani saat melakukan penelitian dengan menganalisis kelayakan usahatani, pola saluran pemasaran, *Margin Pemasaran*, *share margin* dan efisiensi pemasaran jagung di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang.

Metode Penarikan Sampel

Produsen

Sampel (objek) dalam penelitian ini ditentukan secara *Proporsionate Stratified Random Sampling* yaitu penarikan sampel dengan teknik bilamana populasi mempunyai anggota/unsur yang tidak homogeni dan berstrata secara proporsional. Suatu organisasi yang mempunyai

anggota dari latar belakang keadaan yang berstrata, maka populasi itu berstrata (Sugiyono, 2012).

Adapun populasi didaerah penelitian adalah sebanyak 361 orang di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Sedang. Rumus berdasarkan pernyataan jika jumlah subjek kurang dari 100, maka lebih baik diambil semua, sedangkan jika jumlah subjeknya lebih besar dapat diambil 10-15% (Arikunto, 2002). Dengan pengambilan subjek sebesar 10% dianggap sudah mewakili petani didaerah penelitian. Rumus yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah :

Besar Sampel

$$n = 10\% \times N$$

Keterangan :

n = Sampel

N = Populasi

$n = 10\% \times N$

$n = 0.10 \times 361$

$n = 36,1$ (dibulatkan 36)

Tabel 1. Proporsi Sebaran Sampel Kelompok Tani di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang

No	Nama Kelompok Tani	Populasi	Sampel
1	Sada Arih	47	$\frac{47}{361} \times 36 = 5$
2	Serikat Tani	43	$\frac{43}{361} \times 36 = 4$
3	Suka Rame	46	$\frac{46}{361} \times 36 = 5$
4	Bandar Meriah	70	$\frac{70}{361} \times 36 = 7$
5	Sri Rejeki	54	$\frac{54}{361} \times 36 = 5$
6	Bina Tani	55	$\frac{55}{361} \times 36 = 5$

7	Mekar Sari	46	$\frac{46}{361} \times 36 = 5$
Jumlah		361	36

Sumber : Kelompok Tani di Desa Suka Maju, 2017

Perhitungan di atas diperoleh nilai sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini, yaitu sebanyak 36 petani jagung dianggap sudah mewakili dari keseluruhan petani yaitu sebanyak 361 orang petani. Adapun proporsi sebaran sampelnya yang terdapat pada 7 kelompok tani yang ada di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang. Untuk penarikan sampel digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Sampel} = \frac{\text{Populasi Kelompok}}{\text{Jumlah Keseluruhan Populasi Kelompok}} \times \text{Jumlah Sampel}$$

Pengumpul/Kilang

Sampel pengumpul/Kilang adalah orang-orang yang terlibat dalam mendistribusikan jagung hasil produksi petani hingga ke konsumen. Pedagang perantara ditentukan dengan metode penelusuran yaitu dengan menelusuri pengumpul/Kilang yang terlibat dan yang mengambil jagung hasil produksi produsen sampel di daerah penelitian mulai dari petani, pedagang pengumpul dan pabrik pengolahan.

Metode Pengumpulan Data

1. Data Primer

Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilakukan dengan metode penelitian survei sehingga metode utama pengumpulan data dari responden dilakukan dengan teknik wawancara langsung dengan menggunakan pertanyaan atau kuesioner. Wawancara dilakukan terhadap responden yang

diambil dari seluruh petani jagung di Desa Suka Maju Kec. Sunggal Kab. Deli Serdang.

2.Data Sekunder

Pengumpulan data sekunder yang dilakukan dalam penelitian ini adalah instansi-instansi terkait dan lembaga pemerintah yang mempunyai kaitan dengan petani jagung.

Metode Analisis Data

Untuk menganalisis permasalahan pertama dapat di uji dengan menggunakan metode Kelayakan Usahatani, kriteria yang digunakan yaitu R/C ratio dan B/C ratio. Analisis R/C ratio merupakan perbandingan antara penerimaan (*revenue*) dengan biaya (*cost*). Dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$R / C \text{ ratio} = \frac{\text{Revenue (Penerimaan)}}{\text{Cost (biaya)}}$$

Analisis B/C ratio merupakan perbandingan antara keuntungan (*benefit*) dan total biaya (*cost*). Analisis B/C ratio dapat dinyatakan dalam bentuk sebagai berikut :

$$B / C \text{ ratio} = \frac{\text{Benefit (Keuangan)}}{\text{Cost (biaya)}}$$

Untuk menganalisis permasalahan kedua (pola saluran pemasaran) digunakan metode deskriptif. Metode deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga,

masyarakat dan yang lainnya. Pola saluran pemasaran di daerah penelitian dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 2 : Pola Saluran Pemasaran Jagung di Desa Suka Maju

Untuk menganalisis permasalahan ketiga dapat di uji dengan menggunakan Margin pemasaran, *share margin* dan efisiensi pemasaran. Margin pemasaran adalah perbedaan antara harga ditingkat petani (Pf) dan harga ditingkat pengecer (Pr). Dimana pernyataan tersebut dapat dinyatakan dalam rumus sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf$$

Dimana :

M : Margin pemasaran

Pr : Harga ditingkat pengecer

Pf : Harga ditingkat petani

(Masyrofi, 1994).

Sedangkan untuk menghitung bagian yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran atau *share margin* digunakan rumus :

Share Margin

$$\text{Share Margin} = \frac{\text{Harga Diterima Produsen}}{\text{Harga di bayar konsumen}} \times 100$$

Dimana :

Sm = *Share margin* (%)

Pp = Harga yang diterima produsen

Pk = Harga yang dibayar oleh konsumen

Efisiensi pemasaran merupakan suatu ukuran keberhasilan yang dinilai dari segi besarnya sumber biaya untuk mencapai hasil dari kegiatan yang dijalankan. Untuk menghitung efisiensi pemasaran dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$E_p = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai Produk yang Dipasarkan}} \times 100$$

Maka pemasaran yang tidak efisien akan terjadi jika:

1. Biaya pemasaran makin besar
2. Nilai produk yang dipasarkan jumlahnya tidak terlalu besar

Kriteria untuk menyatakan suatu efisiensi pemasaran terjadi apabila:

1. Biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi.
2. Persentase perbedaan harga yang dibayar konsumen dan yang diterima produsen tidak terlalu tinggi.
3. Tersedianya fasilitas fisik pemasaran.
4. Adanya kompetisi pasar yang sehat.

(Soekartawi, 2002).

Defenisi dan Batasan Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan atas pengertian dalam penelitian ini, maka diberikan defenisi dan batasan operasional sebagai berikut :

Defenisi

1. Unit analisis adalah usahatani jagung dihitung dalam satuan hektar (ha)

2. Produksi total yaitu jumlah produksi per usahatani dengan satuan kilogram (kg)
3. Harga produksi yaitu harga produksi per unit dengan satuan Rp/ kg.
4. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan selama proses produksi berlangsung yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap (FC) terdiri dari biaya lahan dan alsintan, biaya tidak tetap (VC) yaitu biaya bibit, biaya pupuk, biaya herbisida, biaya tenaga kerja
5. Biaya variabel per unit (AVC) yaitu total biaya variabel dibagi total produksi dengan satuan (Rp/ kg).
6. Biaya total (TC) yaitu jumlah variabel dan biaya tetap per usahatani dengan satuan rupiah.
7. Pendapatan bersih adalah selisih antara penerimaan usahatani dengan total biaya yang dikeluarkan dalam suatu usahatani.
8. Keuntungan yaitu pendapatan dikurangi upah tenaga kerja keluarga dan bunga modal sendiri per usahatani dengan satuan rupiah.
9. R/C ratio yaitu perbandingan antara penerimaan dengan total biaya per usahatani
10. B/C ratio yaitu merupakan perbandingan antara keuntungan (*benefit*) dan total biaya (*cost*).
11. Saluran pemasaran jagung adalah jalur yang dilalui oleh arus barang-barang dari produsen atau petani dan akhirnya sampai ke tangan konsumen.
12. Harga jual adalah harga yang dijualkan petani kepada pedagang.
13. Harga beli adalah harga yang dibeli pedagang kepada petani.

14. Margin pemasaran yaitu perbedaan antara harga ditingkat petani dan harga ditingkat pengecer.
15. Efisiensi pemasaran merupakan tolak ukur atas produktivitas proses pemasaran dengan membandingkan sumberdaya yang digunakan terhadap keluaran yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran.

Batasan Operasional

1. Penelitian dilakukan di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang.
2. Sampel penelitian adalah petani yang melakukan usahatani tanam jagung.
3. Kelayakan usahatani yang di uji adalah kelayakan usahatani dari segi luas lahan, produksi, biaya usahatani, pendapatan dan keuntungan petani jagung.
4. Pola saluran pemasaran jagung pipil dimulai dari petani (Produsen) sampai ke pabrik (Perusahaan Aplikasi) saja.
5. Efisiensi pemasaran apabila memenuhi dua syarat (1) mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya (2) Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak dan Keadaan Geografis

Desa Suka Maju terletak di Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara. Desa Suka Maju terdiri dari 7 dusun berada pada ketinggian 30 meter di atas permukaan laut, Curah hujan 280 mm/tahun, Suhu rata-rata harian 31⁰C dengan luas wilayah 613 Ha. Secara administratif Desa Suka Maju memiliki batas batas wilayah sebagai berikut :

- Sebelah Utara : Desa Medan Krio
- Sebelah Selatan : Desa Kutajurung, Kecamatan Pancur Batu
- Sebelah Barat : Desa Sei Mencirim dan Desa telaga Sari
- Sebelah Timur : Desa Sei Beras Sekata dan Desa Sunggal Kanan

Desa Suka Maju ini berjarak 12 Km dari Ibukota Kecamatan, jarak ke ibu kota Kabupaten 60 Km dan jarak ke ibu kota Provinsi 25 Km.

Keadaan Penduduk

Adapun jumlah penduduk di Desa Suka Maju dan komposisinya menurut jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah Penduduk Dirinci menurut Jenis Kelamin di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.

Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1. Laki Laki	4.701	50,04
2. Perempuan	4.694	49,96
Jumlah	9.395	100 %

Sumber : BPS, Kecamatan Sunggal 2017 dalam angka

Dari Tabel 2, memperlihatkan jumlah penduduk di desa penelitian pada tahun 2016 adalah 9.395 jiwa dengan perincian laki laki sebanyak 4.701 jiwa, dan perempuan sebanyak 4.694 jiwa.

Kedaaan Penduduk berdasarkan Agama

Sebagian besar penduduk di Desa Suka Maju menganut Agama Islam yaitu sebanyak 5.600 Jiwa, Kristen Protestan sebanyak 2.843 jiwa, Agama Katolik sebanyak 5.64 Jiwa dan Budha sebanyak 9 Jiwa.

Kondisi Sosial Ekonomi

Desa Suka Maju merupakan desa pertanian, maka mata pencarian warga sebagian besar adalah petani sebesar 992 (Orang) dengan persentase sebesar 33.88%, selebihnya 657 (Orang) karyawan swasta dengan persentase 22.44%, 530 (Orang) buruh tani dengan persentase 18.10%, 429 (Orang) dengan persentase 14,65%, dan 320 (Orang) Wiraswasta dengan persentase 10.93%.

Pendidikan Petani Sampel

Pendidikan formal merupakan salah satu faktor penting dalam mengelola usahatani. Respon petani dalam hal menerima teknologi untuk mengoptimalkan usahatannya sangat erat dengan pendidikan formal. Pada tabel 3. ditampilkan tingkat pendidikan petani di daerah penelitian:

Tabel 3. Tingkat Pendidikan Petani Sampel di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Petani	Persentase (%)
1	SD	9	25
2	SMP	6	16,66
3	SMA/SMK	20	55,55
4	D3	1	2,77
Jumlah		36	100

Sumber : Data di Olah Dari Kuesioner.

Dari tabel 3. dilihat bahwa rata-rata petani memiliki tingkat pendidikan tertinggi yaitu Sekolah Menengah Atas 55.55%, Sekolah Dasar 25%, Sekolah Menengah Pertama 16,66%, Sedangkan sisanya Diploma3 yaitu 2,77 %.

Karakteristik Petani Sampel

Umur petani merupakan salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan dalam melaksanakan kegiatan usahatannya. Jumlah penduduk di desa suka maju kecamatan sunggal berdasarkan kelompok umur dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Dirinci menurut Kelompok Umur di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah petani	Persentase (%)
1	30 – 39	6	16.66
2	40 – 49	13	36.11
3	50 – 59	8	22.22
4	60 – 69	9	25
Jumlah		36	100

Sumber : Data di Olah Dari Kuesioner.

Tabel 4, menunjukkan bahwa jumlah usia produktif (30-39 tahun) sebanyak 6 orang dengan tingkat persentase (16.66%), Usia (40-49 tahun)

sebanyak 13 orang dengan tingkat persentase (36.11%),sedangkan jumlah usia lanjut (50-59 tahun) sebanyak 8 orang dengan tingkat persentase (22.22%), Usia (60-69 tahun) sebanyak 9 orang dengan tingkat persentase (25%).

Penggunaan Tanah

Penggunaan tanah dapat memberikan gambaran bagaimana tingkat kemampuan suatu masyarakat memanfaatkan alam demi kesejahteraannya. Sebagian besar lahan yang berada di Desa Suka Maju dimanfaatkan oleh penduduk untuk permukiman, perladangan, pertanian sawah, perkebunan dan fasilitas lainnya. Total luas lahan Desa Suka Maju adalah 613 Ha.

Secara rinci pemanfaatan lahan di Desa Suka Maju dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Penggunaan Lahan di Desa Suka Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.

Jenis Lahan	Luas (Ha)	Persentase (%)
Permukiman	198	32,30
Perladangan	150	24,47
Pertanian Sawah	130	21,21
Perkebunan	90	14,68
Fasilitas Umum Lainnya	45	7,34
Jumlah	613	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Suka Maju Tahun 2016

Pada Tabel 5, lahan di Desa Suka Maju banyak digunakan untuk Permukiman Penduduk seluas 198 Ha dengan persentase 32,30%, Perladangan seluas 150 Ha dengan persentase 24,47 %, Pertanian sawah 130 Ha dengan persentase 21,21%, Perkebunan 90 Ha dengan presentase 14,68% dan Fasilitas umum lainnya 45 Ha dengan presentase 7,34%.

Sarana dan Prasarana Umum

Sarana dan prasarana umum sangat penting peranannya dalam mempengaruhi perkembangan dan kemajuan masyarakat, karena mendukung aktifitas masyarakat di Desa Suka Maju. Hal ini dapat terlihat pada Tabel 6 berikut;

Tabel 6. Sarana dan Prasarana di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.

No	Sarana dan Prasarana	Unit
1	TK	6
2	SD	7
3	SMP	2
4	SMA	-
5	Ibtidaiyah	1
6	Puskesmas	-
7	Puskesdes	1
8	Balai Pengobatan/Klinik	8
9	Toko Obat	5
10	Posyandu	8
11	Masjid	6
12	Musholla	5
13	Gereja	9
14	Pura	-
15	Vihara	-
16	Pasar Mingguan	1
17	Toko/Kios	20
18	Warung Makan	160
19	Industri Kerajinan	4
20	Industri Pertanian	2

Sumber : Kantor Kepala Desa Suka Maju, 2016

Pengalaman Bertani

Semakin tinggi tingkat pengalaman bertani maka akan semakin baik pula pengelolaan usahatannya. Rata-rata pengalaman petani mengolah usahatani jagung dapat dilihat pada tabel 7 berikut:

Tabel 7. Klasifikasi Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman Bertani di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang.

No	Pengalaman Bertani (Tahun)	Jumlah Petani	Persentase (%)
1.	0 – 5	3	8.33
2.	6 – 10	6	16.67
3.	11 – 20	17	47.22
4.	< 20	10	27.78
Jumlah		36	100

Sumber : Data diolah dari Kuesioner

Dari tabel 7 dilihat bahwa persentase jumlah yang mempunyai pengalaman bertani paling lama adalah berada pada kisaran 11 – 20 tahun, dengan presentase 47,22%, Sedangkan pengalaman bertani pemula adalah berada pada kisaran 0 – 5 tahun dengan persentase 8,33%, Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman bertani sangat bervariasi.

Kilang (Gudang) Pemipilan

Hasil panen jagung petani terlebih dahulu dibawa ke kilang untuk dipipil kemudian dijual kepada Pabrik yang ada. Berdasarkan hasil survey terdapat 2 kilang (gudang) pemipil jagung yang ada di Desa Suka Maju.

Kilang digunakan sebagai tempat penampungan, jasa pemipil dan tempat penyimpanan jagung. Karakteristik kilang pemipil jagung antara lain : umur pemilik, lama kilang berdiri, luas kilang, jumlah pekerja dan inventaris kilang. Karakteristik kilang dapat dilihat pada Tabel 8 berikut ini :

Tabel 8. Karakteristik Kilang (Gudang) Pemipil di Desa Suka Maju. Kecamatan Sunggal. Kabupaten Deli Serdang.

No.	Uraian	Rentang	Rataan
1	Umur Pemilik (Tahun)	43-50	46,5
2	Lama Berdiri (Tahun)	10-20	15
3	Luas Bangunan (M ²)	0,3-0,5	0,4
4	Investasi Kilang :		
	- Mesin Pipil	1	1
	- Truk	1-4	2,5
	- Timbangan	1-5	3
	- Sorongan	4-8	6
5	Tenaga Kerja	7-14	10,5

Sumber :Data di olah dari Koesioner

Berdasarkan Tabel 8 diketahui bahwa rata-rata umur pemilik yaitu 46,5, rata-rata lama berdirinya kilang adalah 15 tahun dengan rentang 15-20 tahun, luas bangunan rata-rata 0,4 ha. dengan investasi kilang rata-rata 1 mesin pipil, 2,5 truk, 3 timbangan, 6 sorong dan rata-rata tenaga kerja yaitu 10,5.

Pabrik Pengolahan

Hasil pembelian jagung oleh pedagang besar (Kilang/Pengepul) dijual kepada pabrik penggilingan/pengolahan. Berdasarkan hasil survei di

pabrik ini jagung diolah menjadi ransum ternak, digiling menjadi tepung jagung, digiling menjadi beras jagung, jagung giling, jagung bulat dan berbagai jenis pakan ternak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan melalui metode studi kasus (*case study*) penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung di lapangan. Penentuan daerah dilakukan secara sengaja (*purposive*) yaitu di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang dengan dasar penentuan tempat penelitian karena Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal merupakan Desa yang memiliki kontribusi dalam produksi jagung di Kabupaten Deli Serdang, salah satunya yaitu Desa Suka Maju yang dominan penduduk desanya berusahatani jagung dan juga padi, namun jagung masih menjadi prioritas karena kondisi untuk berusahatani jagung yang sangat cocok di daerah tersebut. Penarikan sampel dalam penelitian ini sebanyak 36 orang petani jagung.

Pada tahun 2015 luas panen dan produksi jagung mengalami peningkatan luas panen menjadi 243.772,0 (Ha) dan produksinya sebesar 1.519.407,0 (Ton). Begitupun pada tahun 2016 luas panen jagung meningkat menjadi 252.729,2 (Ha) dan produksinya menjadi 1.557.462,8 (Ton) hal ini terjadi karena adanya dukungan pemerintah kepada petani jagung untuk meningkatkan pendapatan dan adanya program dari pemerintah dalam hal program kebijakan pelaksanaan kegiatan budidaya jagung, yang merupakan program pemberian benih unggul. Dengan adanya program ini petani sangat diuntungkan karena produksi dan pendapatan menjadi meningkat.

Rata-Rata Biaya Produksi Usahatani Jagung

Biaya produksi usahatani jagung terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap di mana biaya tetap umumnya diartikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun *output* yang diperoleh banyak atau sedikit. Biaya tidak tetap merupakan biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi komoditas pertanian yang diperoleh.

Untuk melihat jumlah biaya produksi rata-rata, Penerimaan rata-rata dan Pendapatan rata-rata dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 9. Rata-Rata Produksi, Biaya Produksi, Penerimaan dan Pendapatan UsahaTani Jagung di Desa Suka Maju Kabupaten Deli Serdang.

No	Uraian	Per- Musim Tanam
1	Produksi	5.700 Kg
2	Biaya Produksi	Rp 7.608.458
3	Penerimaan	Rp 15.247.222
4	Pendapatan	Rp 7.638.763

Sumber : Data primer Diolah

Berdasarkan tabel 9, di atas usahatani jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang, memiliki rata-rata harga jual jagung tongkol kering sebesar Rp.2.603 dengan rata-rata produksi sebesar 5.700 Kg. Rata-rata pengeluaran biaya produksi sebesar Rp 7.608.456. Rata-rata penerimaan petani di Desa Suka Maju sebesar Rp 15.247.222. dan Rata-rata pendapatan petani di Desa Suka Maju sebesar Rp 7.638.763.

Analisis Kelayakan Usahatani

Suatu usaha dalam pelaksanaannya pada umumnya memerlukan dana yang cukup besar untuk keberlangsungan dan keberlanjutan usahanya. Namun banyak usaha yang setelah dijalankan sekian lama ternyata tidak

menguntungkan. Kegagalan tersebut dapat disebabkan kesalahan perencanaan pengolahan lahan, kesalahan dalam pemeliharaan, kesalahan dalam pemilihan benih jagung, dan sebagainya. Untuk itulah analisis kelayakan suatu usaha menjadi sangat penting. Berdasarkan hasil penelitian pada Analisis Kelayakan Usahatani Jagung di Desa Suka Maju dapat dihitung analisis kelayakan usaha sebagai berikut:

a. Perhitungan *Revenue Cost Ratio* (R/C)

Revenue Cost Ratio (R/C) adalah perbandingan antara total penerimaan yang diperoleh dengan total biaya yang dikeluarkan. Suatu usahatani dikatakan layak untuk dijalankan apabila nilai R/C lebih besar daripada satu. Jika nilai R/C lebih kecil daripada satu, maka usahatani mendatangkan kerugian ekonomis apabila dilaksanakan. Perhitungan R/C dapat dilihat di bawah ini:

$$R/C = \frac{\text{Rata - rata Penerimaan}}{\text{Rata - rata Biaya}}$$

$$R/C = \frac{\text{Rp.15.247.222}}{\text{Rp.7.608.458}}$$

$$R/C = 2,00$$

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa nilai R/C adalah 2.00. Nilai R/C tersebut berarti bahwa nilai penerimaan yang diperoleh dalam usahatani ini adalah sebesar 2.00. Karena nilai R/C lebih besar daripada satu maka usahatani jagung di Desa Suka Maju Kabupaten Deli Serdang layak untuk di usahakan.

b. Perhitungan *Binefit Cost Rasio* (B/C)

Binefit Cost Rasio(B/C) adalah perbandingan antara total keuntungan yang di peroleh dengan total biaya yang dikeluarkan. Suatu usaha dikatakan memiliki keuntungan, layak dilaksanakan apabila nilai B/C lebih besar dari pada satu. Jika nilai B/C lebih kecil dari pada satu maka usaha tersebut akan mendatangkan kerugian ekonomis apabila dilaksanakan.

Perhitungan B/C dapat dilihat di bawah ini :

$$B/C = \frac{\text{Rata - rata Pendapatan}}{\text{Rata - rata Biaya}}$$

$$B/C = \frac{\text{Rp.7.638.763}}{\text{Rp.7.608.458}}$$

$$B/C = 1,00$$

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui nilai B/C adalah 1.00, berarti nilai B/C tersebut nilai manfaat yang di peroleh dalam usaha ini adalah sebesar 1.00 dari nilai biaya yang di keluarkan. Karena nilai B/C sama dari pada satu maka usahatani jagung di Desa Suka Maju Kabupaten Deli Serdang impas untuk di usahakan dalam segi pendapatannya.

Pola Saluran Pemasaran Jagung

Pemasaran Pertanian adalah proses aliran komoditas yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat, guna bentuk yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran. Sistem pemasaran jagung didaerah penelitian terdiri atas 3 subsistem, yang saling berkaitan, yaitu :

1. Produsen/Petani jagung adalah yang mengusahakan lahan dengan komoditi jagung di daerah penelitian.
2. Pedagang perantara meliputi pedagang pengumpul (Kilang/Pengumpul)
3. Konsumen, yaitu mereka yang membeli jagung dari pedagang perantara (Kilang/Pengumpul). Konsumen disini yaitu Pabrik pengolahan pakan ternak karena penelitian disini hanya dibatasi pada pabrik pengolahan saja.

Keseluruhan sistem ini memiliki tujuan yang sama yakni mendistribusikan jagung dari lahan pertanian sampai ketangan konsumen, sehingga dalam pergerakan subsistem ini terbentuklah saluran-saluran pemasaran. Untuk mendistribusikan jagung sampai ketangan konsumen setiap lembaga pemasaran melakukan fungsi pemasaran dan menimbulkan biaya pemasaran.

Produsen (petani jagung) melakukan kegiatan pembelian input-input produksi, penanaman, pemeliharaan jagung hingga ke pemanenan. Harga jagung yang dijual petani ke pedagang perantara berfluktuasi tergantung pada tinggi rendahnya kadar air jagung. Makin rendah kadar air jagung maka harga jual akan semakin tinggi pula.

Di Desa Suka Maju hasil panen jagung petani terlebih dahulu dibawa ke kilang untuk diolah menjadi jagung pipil, Petani yang menjual jagung kepada Kilang/Pegumpul disebabkan harga jual dari pada kilang tersebut, maupun pinjaman input-input produksi kepada petani. Dalam hal ini terjadi hubungan timbal balik antara petani dengan Kilang/pengumpul dimana petani meminjam modal untuk usahatani jagung dari

Kilang/pengumpul dan harus menjual jagung kepada Kilang/pengumpul untuk melunasi hutang-hutangnya.

Peranan kilang/Pengumpul dalam mata rantai pemasaran jagung didaerah penelitian adalah :

1. Sebagai tempat penampung jagung
2. Sebagai jasa pemipilan jagung
3. Sebagai jasa penyimpanan
4. Kadang sebagai pemberi pinjaman Saprodi bagi petani jagung.

Berdasarkan hasil pengamatan dilapangan terdapat 1 polasaluran pemasaran jagung di daerah penelitian. Pola saluran pemasaran di daerah penelitian dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 3 : Pola Saluran Pemasaran Jagung Di Desa Suka Maju

a. Pola Saluran Pemasaran di Desa Suka Maju

Pada saluran pemasaran (Gambar 3), di Desa Suka Maju di mulai dari Petani jagung menjual hasil panen jagung kepada kilang/pengumpul untuk dipipil, kemudian dilakukan proses pengeringan kurang lebih 2-3 hari sehingga menjadi jagung pipil kering, selanjutnya melakukan proses *packing*/pengonian. Dari kilang/pengumpul jagung pipil kering ini selanjutnya di jual kepada pabrik PT. Pokphand di Medan dan Indo Jaya di Lubuk Pakam. Di pabrik ini jagung pipil kering diolah menjadi beberapa jenis pakan ternak diantaranya yaitu pelet, beras jagung atau ransum. Oleh pabrik pengolahan, jagung pipilan kering tersebut diolah dengan bahan

tambahan lain (suplemen) seperti dedak 10%, kedelai 21,5%, bungkil kelapa 3%, tepung ikan 10%, mineral 0,5%, namun jagung merupakan komposisi utama sebanyak 55 %. Untuk pola saluran pemasaran, disini peneliti hanya di batasi pada proses pengolahan yang ada di Kilang/Pengumpul dan di Pabrik peneliti hanya mengetahui harga jual jagung pipil kering saja. Untuk mengetahui biaya dari masing-masing lembaga pemasaran, dapat dilihat berdasarkan saluran pemasaran jagung yang ada.

Umumnya petani tidak menjual jagung langsung kepada pabrik karena takut terjadi monopoli harga dari perusahaan. Yang menjadi pabrik pengolahan dari pemasaran jagung pada saluran ini adalah PT. Pokphand Charoen dan PT. Indo Jaya. Pabrik ini membeli jagung dari Desa Suka Maju melalui Kilang/Pengumpul yang sebelumnya tidak memiliki kontrak kerjasama terlebih dahulu dengan perusahaan.

Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Setiap Mata Rantai Pemasaran

Fungsi pemasaran merupakan unsur penting dalam proses pemasaran jagung. Fungsi pemasaran dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran untuk memperlancar penyampaian hasil produksi jagung dari pihak petani jagung hingga kepada konsumen akhir. Dalam proses pemasaran jagung, fungsi-fungsi pemasaran yang dilaksanakan oleh petani dan lembaga bervariasi. Setiap lembaga akan melakukan fungsi pemasaran mulai dari fungsi pembelian hingga ke fungsi penjualan. Konsekuensi dari pelaksanaan fungsi ini adalah munculnya biaya-biaya

setiap fungsi. Fungsi pemasaran jagung yang dilakukan masing-masing lembaga pemasaran dapat dilihat pada Tabel 11. berikut:

Tabel 11. Fungsi-Fungsi Pemasaran yang dilakukan Petani dan Pengumpul

Fungsi Pemasaran	Petani	Kilang/Pengumpul	Pabrik
Pembelian	X	√	√
Penjualan	√	√	√
Penyimpanan	X	√	0
Transfortasi	√	√	√
Sortasi	X	0	0
Pembiayaan	√	√	√
Packing	√	√	√
Resiko	√	√	√

Sumber : Data di olah dari Kuesioner

Keterangan : √ = Melaksanakan fungsi tersebut

X = Tidak Melaksanakan

0 = Tidak selalu melakukan, Tergantung keadaan.

Dari Tabel 11. dapat diketahui bahwa setiap lembaga pemasaran memerankan fungsi pemasaran yang berbeda-beda. Setiap lembaga pemasaran memerankan fungsi pemasaran paling sedikit 5 fungsi. Namun tidak ada lembaga pemasaran yang melakukan keseluruhan fungsi pemasaran. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh seluruh lembaga pemasaran (pedagang prantara) adalah fungsi pembelian, penjualan, transportasi, financing (pembiayaan) dan fungsi resiko.

Fungsi penyimpanan kadang dilakukan oleh Kilang/Pengumpul dan pabrik pengolahan/penggilingan. Hal ini dilakukan untuk meminimalisasi biaya transportasi. Penyimpanan jagung umumnya di masukkan di dalam goni dan disimpan di gudang sebelum diolah dan dijual kembali sehingga tidak menyebabkan biaya yang tinggi.

Seluruh lembaga pemasaran jagung melakukan fungsi transportasi untuk memasarkan jagung hingga konsumen akhir. Salah satu biaya terbesar dalam setiap lembaga pemasaran adalah biaya transportasi.

Lembaga pemasaran yang melakukan fungsi sortasi pada saat membeli ataupun menjual jagung adalah Kilang/Pengumpul. Sortasi dilakukan dengan memisahkan jagung berdasarkan kadar air jagung.

Setiap lembaga pemasaran melakukan pembiayaan sendiri atas semua kegiatan pemasaran jagung. Besar kecilnya pembiayaan (modal) tergantung kepada besar kecilnya volume jagung yang dipasarkan.

Dari uraian-uraian di atas diketahui setiap lembaga melakukan minimal 5 fungsi pemasaran yaitu fungsi pembelian, penjualan, transportasi, resiko, dan pembiayaan.

Biaya Pemasaran dan *Share Margin* Pada setiap saluran Pemasaran

Untuk menganalisis margin pemasaran di setiap saluran pemasaran maka perlu dihitung biaya pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing petani dan lembaga pemasaran. Untuk mengetahui biaya dari masing-masing lembaga pemasaran dapat dilihat berdasarkan saluran pemasaran jagung yang ada.

Analisis Pemasaran dan *Share Margin* Pada Saluran (Petani – Kilang/Pengumpul – Pabrik)

Dalam setiap panen kilang/pengumpul membeli jagung tongkol basah dari petani dengan rata-rata produksi sebesar 5.700 kg. Harga beli kilang/ pengumpul dari petani jagung bervariasi, tinggi rendahnya harga jagung dipengaruhi oleh kadar air jagung. Kadar air jagung yang dibeli dari petani adalah 30%- 35%. Rata-rata harga beli kilang/pengumpul dari petani adalah Rp.2.603/kg.

Biaya Pemasaran yang di tanggung oleh Kilang/pengumpul terdiri dari biaya muat barang Rp.30/kg, biaya penggilingan sebesar Rp.50/kg, biaya pengeringan sebesar Rp.95/kg, biaya packing barang sebesar Rp.20/kg, biaya bongkar muatan sebesar Rp.21/kg, biaya transportasi sebesar Rp.84/kg, dan mendapatkan keuntungan dari penjualan jagung pipil kering ke pabrik pakan ternak (konsumen) sebesar Rp.1.022/kg.

Dari Kilang/Pengumpul jagung pipil kering dijual ke pabrik pengolahan yaitu PT. Pokphan Charoendengan harga Rp3.925/kg dengan kadar air sebesar 16%-17%. untuk dijadikan sebagai ransum atau pakan ternak. Di perusahaan aplikasi (pabrik) peneliti dibatasi dengan hanya mengetahui harga jual jagung pipil kering saja, Jadi saluran pemasaran jagung di Desa Suka Maju Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang sangat sederhana hanya melewati satu pedagang perantara saja.

Analisis margin pemasaran dapat dilakukan untuk mengetahui efisiensi tataniaga pemasaran suatu produk dari produsen hingga kepada konsumen. Setelah mengetahui pola pemasaran di daerah penelitian maka

dilihat apakah saluran pemasaran tersebut sudah efisien atau tidak, biasanya saluran pemasaran di katakan efisien jika tidak melalui pedagang perantara yang terlalu banyak atau saluran pemasaran tidak terlalu panjang, semakin pendek saluran pemasaran semakin efisien saluran pemasaran tersebut.

Dari uraian di atas dapat dibuat biaya pemasaran, distribusi margin, *share margin*, dan keuntungan per kilogram jagung pada saluran pemasaran tersebut sebagai berikut :

Tabel 12. Komponen Biaya, Distribusi Margin, *Share Margin* Jagung Pipil Kering Per Kg.

Lembaga Pemasaran Dan Komponen Margin	Rp/Kg	Distribusi Margin (%)	Share Margin (%)
PETANI			
a. Harga Jual	Rp.2603		66.318%
PENGEPUK(KILANG)			
a. Harga Beli	Rp.2603		
b. Biaya Muat Barang	Rp. 30	2.27%	0.764%
c. Biaya Penggilingan	Rp. 50	3.78%	1.273%
d. Biaya Pengeringan	Rp. 95	7.19%	2.420%
e. Biaya Packing	Rp. 20	1.51%	0.509%
f. Biaya Bongkar Muat	Rp. 21	1.59%	0.535%
g. Biaya Transportasi	Rp. 84	6.35%	2.140%
h. Keuntungan	Rp.1022	77.30%	26.038%
PABRIK			
a. Harga Beli	Rp.3.925	100%	100%
MARGIN PEMASARAN	Rp.1.322		

Sumber : Data Primer yang Diolah

Dari Tabel 12. dapat dilihat bahwa biaya tertinggi pada proses pengolahan yaitu biaya pengeringan sebesar Rp.95 per kg dan biaya terendah

yaitu biaya packing sebesar 20 per kg. Jumlah keseluruhan biaya yang dikeluarkan Kilang/pengumpul adalah sebesar Rp.300 per kg, sedangkan Rata-rata harga jual petani adalah Rp.2.603 per kg dan harga beli konsumen adalah Rp.3.925 per kg. Dengan demikian margin pemasaran jagung melalui saluran ini adalah Rp 1.322, keuntungan pedagang pengumpul/kilang pada saluran ini adalah Rp 1.022 per kg.

Efisiensi Pemasaran Jagung

Untuk mengetahui berapa besar efisiensi pemasaran dari sistem pemasaran jagung secara material dianalisis dengan persamaan berikut :

$$E_p = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai Produk yang Dipasarkan}} \times 100$$

Keterangan:

Apabila $E_p > 50\%$ maka pemasaran tidak efisien, sebaliknya apabila $E_p < 50\%$ maka pemasaran efisien.

Berdasarkan uraian biaya pemasaran, distribusi margin, margin pemasaran di atas, maka dapat dihitung besarnya efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran jagung ini yaitu sebagai berikut :

$$EP = \frac{300}{3.925} \times 100\%$$

$$EP = 7.64\%$$

Pada saluran pemasaran ini nilai efisiensi pemasarannya sebesar 7,64 %, yang berarti nilai $E_p < 50\%$ maka pemasaran efisien.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Usahatani jagung di Desa Suka Maju, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang layak diusahakan dengan nilai R/C sebesar 2,00 dan nilai B/C sebesar 1,00.
2. Saluran pemasaran di daerah penelitian terdapat 1 pola saluran pemasaran yaitu dari Petani ke Pengumpul/Kilang dan kepada Pabrik (Perusahaan Aplikasi) yang mengolah pakan ternak.
3. Efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran mendapatkan nilai sebesar 7,64% bahwa nilai efisiensinya di bawah 50%, dan sesuai kriteria bahwa jika nilai $E_p < 50\%$ maka pemasaran efisien.

Saran

1. Kepada petani diharapkan lebih memperhitungkan lagi dalam hal produksi dalam usahataniannya serta biaya yang berfluktuatif, keuntungan petani masih rendah oleh karena itu perlu ditingkatkan lagi margin pemasaran, *share margin* dan efisiensi pemasarannya sehingga petani mendapatkan keuntungan yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2002. *Metodologi Penelitian*. Penerbit PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Amang, B., 1993. *Ekonomi Perbesaran Jagung dan Minyak Sawit*. Dharma Karsa Utama, Jakarta.
- Azzaino, Z. 1985. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor.
- BPS (Badan Pusat Statistik). 2016. *Kabupaten Deli Serdang Dalam Angka*. BPS Deli Serdang.
- _____, 2017. *Kabupaten Deli Serdang Dalam Angka*. BPS Deli Serdang
- Gray Clive,dkk,1992. *Pengantar Evaluasi Proyek*. Edisi Kedua. Penerbit PT Gramedia PustakaUtama, Jakarta.
- Hanani, N. 2003. *Strategi Pembangunan Pertanian*. Percetakan Pustaka Jogja Mandiri. Bantul. Yogyakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Kedua. Cetakan Keempat. Jakarta: Penerbit Prenada Media group
- Kolhs, R.I. dan Joseph N. Uhl. 1985. *Marketing of Agricultural Products*. New York: The Macmillan Company.
- Masyrofi. 1994. *Pemasaran Pertanian Fakultas Pertanian*. Universitas Brawijaya, Malang.
- Mubyarto. 1994. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Pustaka LP3ES. Jakarta.
- Pemerintah Provinsi Sumatera Utara. 2017. *Impor Jagung Pemerintah Propinsi Sumatera Utara*. Medan.
- _____, 2017. *Targetkan Produksi Jagung Naik Sumatera Utara*. Medan.
- Purwono dan Hartono, R. 2011. *Bertanam Jagung Unggul*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- _____, 2003. *Bertanam Jagung Unggul*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rahim, A dan Hastuti, D.R.D. 2007. *Sitem Manajemen Agribisnis*. State University of Makasar Press.
- Rismayani. 2007. *Analisis Usahatani dan Pemasaran Hasil*. USU Press. Medan.

- Rukmana, R. 2008. *Usaha Tani Jagung*. Kansius. Yogyakarta.
- Soekartawi, 2003. *Teori Ekonomi Prouduksi (Dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas)*. Raja Grafindo. Jakarta.
- _____,2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian. Teori dan Aplikasinya*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- _____, 1995. *Analisis Usahatani*. UI Press, Jakarta.
- Sudiyono, A., 2004. *Pemasaran Pertanian*. UMM-Press. Malang.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta. Bandung.
- Suratiyah, K. 2015. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Suryana, A. 2005. *Pemberdayaan Masyarakat untuk Mencapai Ketahanan Pangan dan Pemulihan Ekonomi*. Jakarta.
- Tohir, K.A. 1983. *Seuntai Pengetahuan tentang Usahatani Indonesia*. Bagian Satu. Jakarta: PT Bina Aksara.
- _____, 1983. *Seuntai Pengetahuan tentang Usahatani Indonesia*. Bagian Dua. Jakarta: PT Bina Aksara.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik Petani Sampel di Daerah Penelitian

No.	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Kelompok Tani	Pekerjaan	Lama beru sahat ani	Pendidikan
1	Tombang Malau	Laki-laki	52	Bina Tani	Petani	28	SMA
2	Joshua Tarigan	Laki-laki	41	Bina Tani	Petani	10	SMA
3	Johan Sembiring	Laki-laki	61	Bina Tani	Petani	20	SD
4	Warsono Sinulingga	Laki-laki	45	Bina Tani	Petani	18	SMA
5	Edy Sijabat	Laki-laki	54	Bina Tani	Petani	20	SMP
6	Krio Ginting	Laki-laki	63	Sadah Aarih	Petani	41	SMP
7	Brian Malau	Laki-laki	49	Sadah Aarih	Petani	20	SMA
8	Herlina Br Bangun	Laki-laki	53	Sadah Aarih	Petani	20	SMA
9	Sahriani	Perempuan	40	Sadah Aarih	Petani	15	SMP
10	Sri Susilawati	Perempuan	37	Sadah Aarih	Petani	20	SMA
11	Monang Simamora	Laki-laki	48	Serikat Tani	Petani	30	SMA
12	Ramli Tarigan	Laki-laki	47	Serikat Tani	Petani	10	SMA
13	Pradit Marbun	Laki-laki	56	Serikat Tani	Petani	20	SD
14	Kevin Nainggolan	Laki-laki	35	Serikat Tani	Petani	3	SMA
15	Sutarman	Laki-laki	60	Sri Rezeki	Petani	45	SD
16	Agus Salim	Laki-laki	51	Sri Rezeki	Petani	3	SMA
17	Nurwiyanto	Laki-laki	61	Sri Rezeki	Petani	30	D3
18	Hartoyo	Laki-laki	43	Sri Rezeki	Petani	25	SMA
19	Ruben Tarigan	Laki-laki	55	Sri Rezeki	Petani	30	SD
20	Suwitno Bangun	Laki-laki	45	Mekar Sari	Petani	25	SD
21	Antonius	Laki-laki	60	Mekar Sari	Petani	45	SD
22	Gustamat Sijabat	Laki-laki	46	Mekar Sari	Petani	20	SMA
23	Lesna Tarigan	Perempuan	34	Mekar Sari	Petani	8	SMP
24	Junaidi	Laki-laki	34	Mekar Sari	Petani	5	SMA
25	Mehamat Ginting	Laki-laki	65	Suka Rame	Petani	50	SD
26	Bahagia Getaran	Laki-laki	43	Suka Rame	Petani	20	SMA
27	Jason Tua Sihotang	Laki-laki	40	Suka Rame	Petani	20	SD
28	Herman Sembiring	Laki-laki	63	Suka Rame	Petani	45	SD
29	Tarsiman	Laki-laki	31	Suka Rame	Petani	10	SMA
30	Misri	Laki-laki	58	Bandar Meriah	Petani	20	SD
31	Mardiana Br Sembiring	Laki-laki	33	Bandar Meriah	Petani	10	SMA
32	Aften Ginting	Laki-laki	43	Bandar Meriah	Petani	10	SMK
33	Mehamat Tarigan	Laki-laki	48	Bandar Meriah	Petani	15	SMP
34	Marsinan Ginting	Laki-laki	52	Bandar Meriah	Petani	15	SMA
35	M Joni Surbakti	Laki-laki	60	Bandar Meriah	Petani	25	SMA
36	Merhat Ginting	Laki-laki	62	Bandar Meriah	Petani	50	SMP
Total			1.768			801	
Rata-			49,111			22.25	

Lampiran 2. Luas Lahan di Daerah Penelitian.

No	Nama	Luas Tanam		Kepemilikan
		Jagung (Ha)	Sewa Lahan	
1	Tombang Malau	1	5.000.000	Sewa
2	Joshua Tarigan	1	5.000.000	Sewa
3	Johan Sembiring	1	4.500.000	Milik sendiri
4	Warsono Sinulingga	0,5	2.500.000	Sewa
5	Edy Sijabat	0,5	2.500.000	Sewa
6	Krio Ginting	0,4	2.000.000	Milik Sendiri
7	Brian Malau	1	4.500.000	Sewa
8	Herlina Br Bangun	0,2	1.000.000	Sewa
9	Sahriani	0,5	2.500.000	Milik Sendiri
10	Sri Susilawati	0,5	5.000.000	Milik Sendiri
11	Monang Simamora	1	4.500.000	Sewa
12	Ramli Tarigan	1,5	6.750.000	Sewa
13	Pradit Marbun	0,3	1.500.000	Milik Sendiri
14	Kevin Nainggolan	0,5	2.250.000	Sewa
15	Sutarman	0,5	2.500.000	Sewa
16	Agus Salim	0,3	1.500.000	Milik Sendiri
17	Nurwiyanto	0,5	2.250.000	Sewa
18	Hartoyo	0,3	1.500.000	Milik Sendiri
19	Ruben Tarigan	0,3	1.500.000	Sewa
20	Suwitno Bangun	0,5	2.500.000	Milik Sendiri
21	Antonius	0,3	1.500.000	Milik Sendiri
22	Gustamat Sijabat	0,3	1.500.000	Sewa
23	Lesna Tarigan	0,5	2.500.000	Sewa
24	Junaidi	0,5	2.500.000	Milik Sendiri
25	Mehamat Ginting	0,5	2.500.000	Sewa
26	Bahagia Getaran	0,6	2.700.000	Sewa
27	Jason Tua Sihotang	1	4.500.000	Sewa
28	Herman Sembiring	0,5	2.500.000	Sewa
29	Tarsiman	0,5	2.500.000	Milik Sendiri
30	Misri	0,5	2.500.000	Milik Sendiri
31	Mardiana Br Sembiring	0,15	500.000	Milik Sendiri
32	Aften Ginting	0,35	1.500.000	Milik Sendiri
33	Mehamat Tarigan	0,5	2.500.000	Sewa
34	Marsinan Ginting	0,8	3.600.000	Milik Sendiri
35	M Joni Surbakti	1	4.500.000	Sewa
36	Merhat Ginting	1	4.500.000	Milik Sendiri
Total		21,3	103.550.000	
Rata-rata		0,59	2.876.388,889	

Lampiran 3. Rincian Biaya Benih Per- Petani Satu Musim Tanam

No. Sam pel	Luas Lahan	Jenis	Kebutuhan Benih	
			Benih	Harga
1	1	Bisi 18	17	1.020.000
2	1	Bisi 18	15	900.000
3	1	Bisi 18	15	900.000
4	0,5	Bisi 18	8	480.000
5	0,5	Bisi 18	9	540.000
6	0,4	Bisi 18	6	360.000
7	1	Bisi 18	15	900.000
8	0,2	Bisi 18	3	180.000
9	0,5	Bisi 18	5	300.000
10	0,5	Bisi 18	6	360.000
11	1	Bisi 18	15	900.000
12	1,5	Bisi 18	18	1.080.000
13	0,3	Bisi 18	4	240.000
14	0,5	Bisi 18	8	480.000
15	0,5	Bisi 18	7	420.000
16	0,3	Bisi 18	5	300.000
17	0,5	Bisi 18	8	480.000
18	0,3	Bisi 18	5	300.000
19	0,3	Bisi 18	4	240.000
20	0,5	Bisi 18	8	480.000
21	0,3	Bisi 18	4	240.000
22	0,3	Bisi 18	5	300.000
23	0,5	Bisi 18	6	360.000
24	0,5	Bisi 18	8	480.000
25	0,5	Bisi 18	8	480.000
26	0,6	Bisi 18	9	540.000
27	1	Bisi 18	15	900.000
28	0,5	Bisi 18	8	480.000
29	0,5	Bisi 18	9	540.000
30	0,5	Bisi 18	8	480.000
31	0,15	Bisi 18	3	180.000
32	0,35	Bisi 18	4	240.000
33	0,5	Bisi 18	7	420.000
34	0,8	Bisi 18	9	540.000
35	1	Bisi 18	15	900.000
36	1	Bisi 18	16	960.000
Total	21,3		315	18.900.000
Rata- rata	0,59		8,75	525.000

Lampiran 4. Biaya Input Produksi dan Alat Pertanian

Sampel	Nama	Luas Tan am Jagu ng (Ha)	Pupuk	Obat - Obata n	Tali	Sewa Alat
1	Tombang Malau	1	1.410.000	2.200.000	20.000	800.000
2	Joshua Tarigan	1	1.607.000	2.10.000	10.000	800.000
3	Johan Sembiring	1	1.500.000	2.10.000	20.000	800.000
4	Warsono Sinulingga	0,5	820.000	150.000	10.000	400.000
5	Edy Sijabat	0,5	1.220.000	150.000	10.000	400.000
6	Krio Ginting	0,4	760.000	55.000	10.000	320.000
7	Brian Malau	1	2.335.000	1.450.000	20.000	800.000
8	Herlina Br Bangun	0,2	380.000	60.000	10.000	160.000
9	Sahriani	0,5	285.000	75.000	10.000	400.000
10	Sri Susilawati	0,5	285.000	65.000	10.000	400.000
11	Monang Simamora	1	1.920.000	550.000	20.000	800.000
12	Ramli Tarigan	1,5	2.490.000	1.450.000	30.000	1.200.000
13	Pradit Marbun	0,3	222.000	135.000	10.000	240.000
14	Kevin Nainggolan	0,5	230.000	75.000	10.000	400.000
15	Sutarman	0,5	217.000	435.000	10.000	400.000
16	Agus Salim	0,3	217.000	517.000	10.000	240.000
17	Nurwiyanto	0,5	230.000	75.000	10.000	400.000
18	Hartoyo	0,3	1.190.000	375.000	20.000	240.000
19	Ruben Tarigan	0,3	192.000	125.000	10.000	240.000
20	Suwitno Bangun	0,5	2.050.000	643.000	10.000	400.000
21	Antonius	0,3	840.000	936.000	10.000	240.000
22	Gustamat Sijabat	0,3	1.176.000	215.500	10.000	240.000
23	Lesna Tarigan	0,5	360.000	375.000	10.000	400.000
24	Junaidi	0,5	1.640.000	390.000	10.000	400.000
25	Mehamet Ginting	0,5	360.000	150.000	10.000	400.000
26	Bahagia Getaran	0,6	1.220.000	1.200.000	10.000	480.000
27	Jason Tua Sihotang	1	1.110.000	550.000	20.000	800.000
28	Herman Sembiring	0,5	270.000	150.000	10.000	400.000
29	Tarsiman	0,5	360.000	375.000	10.000	400.000
30	Misri	0,5	1.230.000	150.000	10.000	400.000
31	Mardiana Br Sembiring	0,15	410.000	135.000	10.000	80.000
32	Aften Ginting	0,35	820.000	425.000	10.000	240.000
33	Mehamat Tarigan	0,5	1.230.000	150.000	10.000	400.000
34	Marsinan Ginting	0,8	1.410.000	550.000	20.000	640.000
35	M Joni Surbakti	1	1.640.000	1.050.000	20.000	800.000
36	Merhat Ginting	1	1.830.000	2.035.000	20.000	800.000
Total		21,3	35.466.000	17.841.500	470.000	16.960.000
Rataan		0,59	985.167	495.597,2	13.055,6	471.111.111

Lampiran 9. Total Produksi Per-Petani Satu Kali Musim Tanam

No.	Sampel	Nama	Luas Lahan (Jagung)	Total Produksi
1		Tombang Malau	1	9.000
2		Joshua Tarigan	1	9.500
3		Johan Sembiring	1	8.500
4		Warsono Sinulingga	0,5	5.500
5		Edy Sijabat	0,5	5.400
6		Krio Ginting	0,4	4.300
7		Brian Malau	1	9.200
8		Herlina Br Bangun	0,2	2.500
9		Sahriani	0,5	5.600
10		Sri Susilawati	0,5	5.200
11		Monang Simamora	1	8.000
12		Ramli Tarigan	1,5	11.500
13		Pradit Marbun	0,3	3.000
14		Kevin Nainggolan	0,5	5.600
15		Sutarman	0,5	5.500
16		Agus Salim	0,3	3.200
17		Nurwiyanto	0,5	5.800
18		Hartoyo	0,3	3.000
19		Ruben Tarigan	0,3	3.400
20		Suwitno Bangun	0,5	5.400
21		Antonius	0,3	3.300
22		Gustamat Sijabat	0,3	3.300
23		Lesna Tarigan	0,5	5.000
24		Junaidi	0,5	4.800
25		Mehamet Ginting	0,5	5.200
26		Bahagia Getaran	0,6	6.500
27		Jason Tua Sihotang	1	8.600
28		Herman Sembiring	0,5	5.100
29		Tarsiman	0,5	5.000
30		Misri	0,5	4.700
31		Mardiana Br Sembiring	0,15	1.800
32		Aften Ginting	0,35	3.600
33		Mehamat Tarigan	0,5	5.100
34		Marsinan Ginting	0,8	7.800
35		M Joni Surbakti	1	8.300
36		Merhat Ginting	1	8.000
Total			21.3	205.200
Rata-rata			0.59	5.700

Lampiran 10. Total Penerimaan Per-Petani Satu Musim Tanam

No.	Nama	Penerimaan Petani			
		Luas Lahan	Total Produksi	Harga jual	Total
1	Tombang Malau	1	9.000	2.700	24.300.000
2	Joshua Tarigan	1	9.500	2.700	25.650.000
3	Johan Sembiring	1	8.500	2.700	22.950.000
4	Warsono Sinulingga	0,5	5.500	2.700	14.850.000
5	Edy Sijabat	0,5	5.400	2.700	14.580.000
6	Krio Ginting	0,4	4.300	2.800	12.040.000
7	Brian Malau	1	9.200	2.700	24.840.000
8	Herlina Br Bangun	0,2	2.500	2.700	6.750.000
9	Sahriani	0,5	5.600	2.700	15.120.000
10	Sri Susilawati	0,5	5.200	2.700	14.040.000
11	Monang Simamora	1	8.000	2.700	21.600.000
12	Ramli Tarigan	1,5	11.500	2.800	32.200.000
13	Pradit Marbun	0,3	3.000	2.700	8.100.000
14	Kevin Nainggolan	0,5	5.600	2.700	15.120.000
15	Sutarman	0,5	5.500	2.300	12.650.000
16	Agus Salim	0,3	3.200	2.300	7.360.000
17	Nurwiyanto	0,5	5.800	2.700	15.660.000
18	Hartoyo	0,3	3.000	2.500	7.500.000
19	Ruben Tarigan	0,3	3.400	2.700	9.180.000
20	Suwitno Bangun	0,5	5.400	2.700	14.580.000
21	Antonius	0,3	3.300	2.300	7.590.000
22	Gustamat Sijabat	0,3	3.300	2.300	7.590.000
23	Lesna Tarigan	0,5	5.000	2.700	13.500.000
24	Junaidi	0,5	4.800	2.700	12.960.000
25	Mehamet Ginting	0,5	5.200	2.700	14.040.000
26	Bahagia Getaran	0,6	6.500	2.700	17.550.000
27	Jason Tua Sihotang	1	8.600	2.700	23.220.000
28	Herman Sembiring	0,5	5.100	2.700	13.770.000
29	Tarsiman	0,5	5.000	2.700	13.500.000
30	Misri	0,5	4.700	2.700	12.690.000
31	Mardiana Br Sembiring	0,15	1.800	2.700	4.860.000
32	Aften Ginting	0,35	3.600	2.700	9.720.000
33	Mehamat Tarigan	0,5	5.100	2.700	13.770.000
34	Marsinan Ginting	0,8	7.800	2.700	21.060.000
35	M Joni Surbakti	1	8.300	2700	22.410.000
36	Merhat Ginting	1	8.000	2.700	21.600.000
Total		21.3	205.200	95.600	548.900.000
Rata-rata		0.59	5.700	2.603	15.247.222

Lampiran. 15. Koesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Hari/ Tanggal :
No. Responden :
Nama Responden :
Kelompok Tani :
No Telepon/ HP :

Kuesioner ini digunakan sebagai bahan skripsi mengenai “**Analisis Kelayakan Usahatani dan Pemasaran Jagung (*Zea Mays*)**” Oleh Bukhari Arief Wardana Mahasiswa Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Kami mohon partisipasi Bapak/Ibu/ Saudara/Saudari bersedia mengisi kuesioner ini dengan lengkap dan benar sehingga mampu menjadi data yang obyektif. Informasi yang Bapak/Ibu/ Saudara/Saudari berikan akan dijamin kerahasiaannya, tidak untuk dipublikasikan, tidak untuk kepentingan politik tertentu dan semata - mata hanya untuk pengkajian dan penelitian. Atas perhatian dan partisipasi yang disampaikan, kami sampaikan terima kasih.

Tanda Tangan Petani

(.....)

A.IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : Laki-Laki/ Perempuan
3. Umur :tahun
4. Alamat Rumah :
5. Status : Menikah /Belum menikah
6. Pendidikan Terakhir:
7. Jumlah tanggungan :

B. KEGIATAN USAHATANI

1. Sudah berapa lama Anda bertani? tahun
2. Berapa luas lahan yang Anda miliki? Meter/ Hektar
3. Status lahan:
 - a. Milik Sendiri
 - b. Sewa
 - c. Bagi Hasil
 - d. Lainnya.....
4. Bibit apa yang digunakan.....?
5. Modal yang digunakan
 - a. Modal sendiri
 - b. Modal pinjam

Jenis Input	Jumlah (Kg)/Liter	Harga Satuan (Rp)	Biaya (Rp)
1. Benih			
2. Pupuk			
a.			
b.			
c.			
3. Obat-obatan			
a.			
b.			
c.			
4. Peralatan			
a.			
b.			
c.			

5. Peralatan yang digunakan tidak sekali pakai.

Jenis	Jumlah	Biaya (Rp)	Masah Pakai (Tahun)
a.			
b.			
c.			

6. Penggunaan Tenaga Kerja

N	Kegiatan	Jumlah tenaga kerja (orang)	Waktu penyelesaian (hari)	Upah/Hari	Total upah
1.	Pengolahan lahan				
2.	Penanaman				
3.	Penyiangan				
4.	Pemupukan 1				
5.	Pemupukan 2				
6.	Penyemprotan 1				
7.	Penyemprotan 2				
	Total				

C. Kegiatan Pasca Panen

1. Berapa jumlah produksi jagung dalam satu musim panen?.....Kg/Ton

N	Jenis biaya	Penggunaan (TK)	Waktu penyelesaian (hari)	Upah TK	Biaya(Rp)
1.	Biaya pemanenan				
2.	Biaya pengangkutan				
3.	Biaya pemasaran				
4.	Biaya lainnya				
5.	Biaya				

D. KEGIATAN PEMASARAN

1. Kepada siapa anda biasanya menjual jagung hasil panen?

Lembaga tataniaga	Kadar air (%)	Harga (Rp/Kg)
Petani				
Pengumpul (kilang)				
Pabrik				

2. Siapa yang menentukan harga jual? a. petani b. penjual c. pasar d. lainnya
3. Bagaimana cara menentukan harga jual?
4. Dimana lokasi penyerahan barang? Di tempat pembeli / Di tempat penjual.
5. Apa alasan Anda menjual hasil panen kepada lembaga pemasaran terpilih?
.....
.....
6. Apa saja yang menjadi pertimbangan Anda dalam menentukan kepada siapa hasil panen dijual?

Lampiran 5. Biaya Pupuk

No.	Nama	Luas Lahan	Biaya Pupuk								
			Urea	NPK Phoska	ZA	SP-36	SS Amo fos	TSP	KCl	Dolomit	Organik
1	Tombang Malau	1	720.000	690.000	-	-	-	-	-	-	-
2	Joshua Tarigan	1	720.000	575.000	-	-	-	-	312.000	-	-
3	Johan Sembiring	1	810.000	690.000	-	-	-	-	-	-	-
4	Warsono Sinulingga	0,5	360.000	460.000	-	-	-	-	-	-	-
5	Edy Sijabat	0,5	360.000	460.000	-	-	-	400.000	-	-	-
6	Krio Ginting	0,4	180.000	-	-	-	580.000	-	-	-	-
7	Brian Malau	1	810.000	10.35.000	490.000	-	-	-	-	-	-
8	Herlina Br Bangun	0,2	90.000	-	-	-	290.000	-	-	-	-
9	Sahriani	0,5	90.000	115.000	-	80.000	-	-	-	-	-
10	Sri Susilawati	0,5	90.000	115.000	-	80.000	-	-	-	-	-
11	Monang Simamora	1	540.000	460.000	-	-	-	400.000	520.000	-	-
12	Ramli Tarigan	1,5	810.000	-	-	900.000	-	-	780.000	-	-
13	Pradit Marbun	0,3	90.000	92.000	-	40.000	-	-	-	-	-
14	Kevin Nainggolan	0,5	90.000	115.000	-	-	-	-	-	-	25.000
15	Sutarman	0,5	72.000	92.000	28.000	-	-	-	-	-	25.000
16	Agus Salim	0,3	72.000	92.000	28.000	-	-	-	-	-	25.000
17	Nurwiyanto	0,5	90.000	115.000	-	-	-	-	-	-	25.000
18	Hartoyo	0,3	180.000	230.000	-	200.000	580.000	-	-	-	-
19	Ruben Tarigan	0,3	540.00	138.000	-	-	-	-	-	-	-
20	Suwitno Bangun	0,5	900.000	1.150.000	-	-	-	-	-	-	-
21	Antonius	0,3	180.000	460.000	-	200.000	-	-	-	-	-
22	Gustamat Sijabat	0,3	360.000	-	-	400.000	-	-	416.000	-	-
23	Lesna Tarigan	0,5	180.000	115.000	-	-	-	-	-	40.000	25.000
24	Junaidi	0,5	720.000	920.000	-	-	-	-	-	-	-

25	Mehamet Ginting	0,5	180.000	115.000	-	-	-	-	-	40.000	25.000
26	Bahagia Getaran	0,6	360.000	460.000	-	400.000	-	-	-	-	-
27	Jason Tua Sihotang	1	540.000	460.000	-	-	-	-	-	60.000	50.000
28	Herman Sembiring	0,5	90.000	115.000	-	-	-	-	-	40.000	25.000
29	Tarsiman	0,5	180.000	115.000	-	-	-	-	-	40.000	25.000
30	Misri	0,5	540.000	690.000	-	-	-	-	-	-	-
31	Mardiana Br Sembiring	0,15	180.000	230.000	-	-	-	-	-	-	-
32	Aften Ginting	0,35	360.000	460.000	-	-	-	-	-	-	-
33	Mehamat Tarigan	0,5	540.000	690.000	-	-	-	-	-	-	-
34	Marsinan Ginting	0,8	720.000	690.000	-	-	-	-	-	-	-
35	M Joni Surbakti	1	720.000	920.000	-	-	-	-	-	-	-
36	Merhat Ginting	1	720.000	690.000	420.000	-	-	-	-	-	-
Total		21,3	13,698,000	13,754,000	9,66,000	2,300,000	1,450.000	800,000	2,028,000	220,000	250,000
Rata-rata		0,59	380,500	429,812,5	24,1500	28,7500	48,3333	400,000	507.000	44,000	27,777

Lampiran 6. Rincian Biaya Tenaga Kerja

No	Nama	Luas Lahan Jagung	Biaya – Biaya Tenaga Kerja					
			Penyiapan Lahan	Penanaman	Pemupukan	Pemeliharaan	Panen	Angkut
1	Tombang Malau	1	200.000	650.000	120.000	60.000	650.000	600.000
2	Joshua Tarigan	1	400.000	600.000	360.000	120.000	1.200.000	600.000
3	Johan Sembiring	1	200.000	600.000	120.000	60.000	650.000	800.000
4	Warsono Sinulingga	0,5	200.000	330.000	660.000	110.000	440.000	300.000
5	Edy Sijabat	0,5	200.000	330.000	660.000	110.000	440.000	450.000
6	Krio Ginting	0,4	200.000	330.000	220.000	60.000	550.000	250.000
7	Brian Malau	1	200.000	600.000	120.000	60.000	1.000.000	800.000
8	Herlina Br Bangun	0,2	100.000	165.000	60.000	30.000	275.000	135.000
9	Sahriani	0,5	200.000	300.000	120.000	60.000	600.000	400.000
10	Sri Susilawati	0,5	200.000	150.000	120.000	60.000	500.000	400.000
11	Monang Simamora	1	300.000	600.000	600.000	30.000	3.600.000	800.000
12	Ramli Tarigan	1,5	400.000	1.440.000	720.000	240.000	3.000.000	1.000.000
13	Pradit Marbun	0,3	100.000	150.000	60.000	30.000	360.000	250.000
14	Kevin Nainggolan	0,5	200.000	300.000	120.000	60.000	600.000	450.000
15	Sutarman	0,5	400.000	360.000	240.000	30.000	700.000	350.000
16	Agus Salim	0,3	400.000	360.000	240.000	30.000	700.000	350.000
17	Nurwiyanto	0,5	200.000	330.000	660.000	110.000	440.000	400.000
18	Hartoyo	0,3	100.000	120.000	60.000	30.000	220.000	180.000
19	Ruben Tarigan	0,3	100.000	10.000	20.000	10.000	80.000	300.000
20	Suwitno Bangun	0,5	200.000	600.000	240.000	100.000	840.000	400.000
21	Antonius	0,3	200.000	720.000	180.000	180.000	400.000	240.000
22	Gustamat Sijabat	0,3	200.000	390.000	70.000	50.000	520.000	240.000
23	Lesna Tarigan	0,5	200.000	330.000	660.000	110.000	440.000	450.000
24	Junaidi	0,5	100.000	420.000	70.000	70.000	840.000	400.000
25	Mehamat Ginting	0,5	200.000	550.000	150.000	50.000	500.000	400.000

26	Bahagia Getaran	0,6	200.000	550.000	330.000	200.000	825.000	360.000
27	Jason Tua Sihotang	1	300.000	600.000	600.000	30.000	3.600.000	800.000
28	Herman Sembiring	0,5	200.000	330.000	660.000	110.000	440.000	450.000
29	Tarsiman	0,5	200.000	550.000	150.000	50.000	500.000	450.000
30	Misri	0,5	135.000	135.000	60.000	30.000	500000	350.000
31	Mardiana Br Sembiring	0,15	100.000	90.000	60.000	30.000	240.000	105.000
32	Aften Ginting	0,35	100.000	200.000	60.000	30.000	650.000	300.000
33	Mehamat Tarigan	0,5	200.000	150.000	60.000	30.000	500.000	350.000
34	Marsinan Ginting	0,8	200.000	480.000	360.000	30.000	600.000	520.000
35	M Joni Surbakti	1	300.000	660.000	600.000	30.000	3.600.000	800.000
36	Merhat Ginting	1	300.000	640.000	300.000	200.000	1.200.000	800.000
Total		21,3	7.635.000	15.120.000	9.890.000	2.630.000	32.200.000	16.230.000
Rata-rata		0,59	212.083.333	420.000	274.722.222	73.055.555	894.444	450.833

Lampiran 7. Biaya Penyusutan

No	Nama	Knapsack Spayer				Cangkul		
		Jumlah Unit	Jumlah Harga (Rp)	Umur Ekono mis	Biaya Penyusutan (Rp/MusimTanam)	Umur Ekonomis	Jumlah Harga (Rp)	Biaya Penyusutan (Rp/MusimTanam)
1	Tombang Malau	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
2	Joshua Tarigan	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
3	Johan Sembiring	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
4	Warsono Sinulingga	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
5	Edy Sijabat	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
6	Krio Ginting	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
7	Brian Malau	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
8	Herlina Br Bangun	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
9	Sahriani	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
10	Sri Susilawati	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
11	Monang Simamora	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
12	Ramli Tarigan	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
13	Pradit Marbun	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
14	Kevin Nainggolan	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
15	Sutarman	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
16	Agus Salim	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
17	Nurwiyanto	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
18	Hartoyo	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
19	Ruben Tarigan	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
20	Suwitno Bangun	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
21	Antonius	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
22	Gustamat Sijabat	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
23	Lesna Tarigan	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
24	Junaidi	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000

25	Mehamat Ginting	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
26	Bahagia Getaran	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
27	Jason Tua Sihotang	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
28	Herman Sembiring	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
29	Tarsiman	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
30	Misri	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
31	Mardiana Br Sembiring	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
32	Aften Ginting	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
33	Mehamat Tarigan	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
34	Marsinan Ginting	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
35	M Joni Surbakti	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
36	Merhat Ginting	1	300.000	3	33.000	3	80.000	9.000
Total		36	10.800.000	103	1.188.000	103	2.880.000	324.000
Rata-rata		1	300.000	3	33.000	3	80.000	9000

Lampiran 8. Biaya Produksi Per-Musim Tanam

No	Nama	Luas La ha n	Sewa Lahan	Harga Benih	Pupuk	Obat- obatan	Sewa Alat	Tenaga Kerja	Biaya Penyusutan			Total Biaya
									Kenapsack	Cangkul	Tali	
1	Tombang Malau	1	5.000.000	1.020.000	1.410.000	2.200.000	800.000	2.280.000	33.000	9.000	20.000	12.772.000
2	Joshua Tarigan	1	5.000.000	900.000	1.607.000	210.000	800.000	3.280.000	33.000	9.000	10.000	11.849.000
3	Johan Sembiring	1	4.500.000	900.000	1.500.000	210.000	800.000	2.430.000	33.000	9.000	20.000	5.902.000
4	Warsono Sinulingga	0,5	2.500.000	480.000	820.000	150.000	400.000	2.040.000	33.000	9.000	10.000	6.442.000
5	Edy Sijabat	0,5	2.500.000	540.000	1.220.000	150.000	400.000	2.190.000	33.000	9.000	10.000	7.052.000
6	Krio Ginting	0,4	2.000.000	360.000	760.000	55.000	320.000	1.610.000	33.000	9.000	10.000	5.157.000
7	Brian Malau	1	4.500.000	900.000	2.335.000	1.450.000	800.000	2.780.000	33.000	9.000	20.000	12.827.000
8	Herlina Br Bangun	0,2	1.000.000	180.000	380.000	60.000	160.000	765.000	33.000	9.000	10.000	2.597.000
9	Sahriani	0,5	2.500.000	300.000	285.000	75.000	400.000	1.680.000	33.000	9.000	10.000	5.292.000
10	Sri Susilawati	0,5	5.000.000	360.000	285.000	65.000	400.000	1.430.000	33.000	9.000	10.000	7.592.000
11	Monang Simamora	1	4.500.000	900.000	1.920.000	550.000	800.000	5.930.000	33.000	9.000	20.000	14.662.000
12	Ramli Tarigan	1,5	6.750.000	1.080.000	2.490.000	1.450.000	1.200.000	6.800.000	33.000	9.000	30.000	19.842.000
13	Pradit Marbun	0,3	1.500.000	240.000	222.000	135.000	240.000	950.000	33.000	9.000	10.000	3.339.000
14	Kevin Nainggolan	0,5	2.250.000	480.000	230.000	75.000	400.000	1.730.000	33.000	9.000	10.000	5.217.000
15	Sutarman	0,5	2.500.000	420.000	217.000	435.000	400.000	2.080.000	33.000	9.000	10.000	6.104.000
16	Agus Salim	0,3	1.500.000	300.000	217.000	517.000	240.000	2.080.000	33.000	9.000	10.000	4.906.000
17	Nurwiyanto	0,5	2.250.000	480.000	230.000	75.000	400.000	2.140.000	33.000	9.000	10.000	5.627.000
18	Hartoyo	0,3	1.500.000	300.000	1.190.000	375.000	240.000	710.000	33.000	9.000	20.000	4.377.000
19	Ruben Tarigan	0,3	1.500.000	240.000	192.000	125.000	240.000	520.000	33.000	9.000	10.000	2.869.000
20	Suwitno Bangun	0,5	2.500.000	480.000	2.050.000	643.000	400.000	2.380.000	33.000	9.000	10.000	8.505.000
21	Antonius	0,3	1.500.000	240.000	840.000	936.000	240.000	1.920.000	33.000	9.000	10.000	5.728.000
22	Gustamat Sijabat	0,3	1.500.000	300.000	1.176.000	215.500	240.000	1.470.000	33.000	9.000	10.000	4.953.500
23	Lesna Tarigan	0,5	2.500.000	360.000	360.000	375.000	400.000	2.190.000	33.000	9.000	10.000	6.237.000
24	Junaidi	0,5	2.500.000	480.000	1.640.000	390.000	400.000	1.900.000	33.000	9.000	10.000	7.362.000

25	Mehamet Ginting	0,5	2.500.000	480.000	360.000	150.000	400.000	1.850.000	33.000	9.000	10.000	5.792.000
26	Bahagia Getaran	0,6	2.700.000	540.000	1.220.000	1.200.000	480.000	2.465.000	33.000	9.000	10.000	8.657.000
27	Jason Tua Sihotang	1	4.500.000	900.000	1.110.000	550.000	800.000	5.930.000	33.000	9.000	20.000	13.852.000
28	Herman Sembiring	0,5	2.500.000	480.000	270.000	150.000	400.000	2.190.000	33.000	9.000	10.000	6.042.000
29	Tarsiman	0,5	2.500.000	540.000	360.000	375.000	400.000	1.900.000	33.000	9.000	10.000	6.127.000
30	Misri	0,5	2.500.000	480.000	1.230.000	150.000	400.000	1.210.000	33.000	9.000	10.000	6.022.000
31	Mardiana Br Sembiring	0,15	500.000	180.000	410.000	135.000	80.000	625.000	33.000	9.000	10.000	1.982.000
32	Aften Ginting	0,35	1.500.000	240.000	820.000	425.000	240.000	1.340.000	33.000	9.000	10.000	4.617.000
33	Mehamat Tarigan	0,5	2.500.000	420.000	1.230.000	150.000	400.000	1.290.000	33.000	9.000	10.000	6.042.000
34	Marsinan Ginting	0,8	3.600.000	540.000	1.410.000	550.000	640.000	2.190.000	33.000	9.000	20.000	8.992.000
35	M Joni Surbakti	1	4.500.000	900.000	1.640.000	1.050.000	800.000	5.990.000	33.000	9.000	20.000	14.942.000
36	Merhat Ginting	1	4.500.000	960.000	1.830.000	2.035.000	800.000	3.440.000	33.000	9.000	20.000	13.627.000
Total		21,3	103.550.000	18.900.000	35.466.000	17.841.500	16.960.000	83.705.000	1.188.000	324.000	470.000	273.904.500
Rata-rata		0,59			985.167	495.597.222		232.513.888	33.000	9.000	13.055.6	
			2.876.388	525.000			471.111.111					7.608.458,33

Lampiran 11. Pendapatan Per-Petani Satu Musim Tanam

No.	Nama	Pendapatan Per-Petani Satu MusimTanam				Total Biaya	Total Pendapatan
		Luas Lahan (Ha)	Total Produksi (Kg)	Harga Jual	Total Penerimaan	Usahatani	Petani
1	Tombang Malau	1	9.000	2.700	24.300.000	12.772.000	11.528.000
2	Joshua Tarigan	1	9.500	2.700	25.650.000	11.849.000	13.801.000
3	Johan Sembiring	1	8.500	2.700	22.950.000	5.902.000	17.048.000
4	Warsono Sinulingga	0,5	5.500	2.700	14.850.000	6.442.000	84.080.00
5	Edy Sijabat	0,5	5.400	2.700	14.580.000	7.052.000	75.280.00
6	Krio Ginting	0,4	4.300	2.800	12.040.000	5.157.000	6.883.000
7	Brian Malau	1	9.200	2.700	24.840.000	12.827.000	12.013.000
8	Herlina Br Bangun	0,2	2.500	2.700	6.750.000	2.597.000	4.153.000
9	Sahriani	0,5	5.600	2.700	15.120.000	5.292.000	9.828.000
10	Sri Susilawati	0,5	5.200	2.700	14.040.000	7.592.000	6.448.000
11	Monang Simamora	1	8.000	2.700	21.600.000	14.662.000	6.938.000
12	Ramli Tarigan	1,5	11.500	2.800	32.200.000	19.842.000	12.358.000
13	Pradit Marbun	0,3	3.000	2.700	8.100.000	3.339.000	4.761.000
14	Kevin Nainggolan	0,5	5.600	2.700	15.120.000	5.217.000	9.903.000
15	Sutarman	0,5	5.500	2.300	12.650.000	6.104.000	6.546.000
16	Agus Salim	0,3	3.200	2.300	7.360.000	4.906.000	2.454.000
17	Nurwiyanto	0,5	5.800	2.700	15.660.000	5.627.000	10.033.000
18	Hartoyo	0,3	3.000	2.500	7.500.000	4.377.000	3.123.000
19	Ruben Tarigan	0,3	3.400	2.700	9.180.000	2.869.000	6.311.000
20	Suwitno Bangun	0,5	5.400	2.700	14.580.000	8.505.000	6.075.000
21	Antonius	0,3	3.300	2.300	7.590.000	5.728.000	1.862.000
22	Gustamat Sijabat	0,3	3.300	2.300	7.590.000	4.953.500	2.636.500
23	Lesna Tarigan	0,5	5.000	2.700	13.500.000	6.237.000	7.263.000
24	Junaidi	0,5	4.800	2.700	12.960.000	7.362.000	5.598.000

25	Mehamat Ginting	0,5	5.200	2.700	14.040.000	5.792.000	8.248.000
26	Bahagia Getaran	0,6	6.500	2.700	17.550.000	8.657.000	8.893.000
27	Jason Tua Sihotang	1	8.600	2.700	23.220.000	13.852.000	9.368.000
28	Herman Sembiring	0,5	5.100	2.700	13.770.000	6.042.000	7.728.000
29	Tarsiman	0,5	5.000	2.700	13.500.000	6.127.000	7.373.000
30	Misri	0,5	4.700	2.700	12.690.000	6.022.000	6.668.000
31	Mardiana Br Sembiring	0,15	1.800	2.700	4.860.000	1.982.000	2.878.000
32	Aften Ginting	0,35	3.600	2.700	9.720.000	4.617.000	5.103.000
33	Mehamat Tarigan	0,5	5.100	2.700	13.770.000	6.042.000	7.728.000
34	Marsinan Ginting	0,8	7.800	2.700	21.060.000	8.992.000	12.068.000
35	M Joni Surbakti	1	8.300	2.700	22.410.000	14.942.000	7.468.000
36	Merhat Ginting	1	8.000	2.700	21.600.000	13.627.000	7.973.000
Total		21.3	205.200	95.600	548.900.000	273.904.500	274.995.500
Rata-rata		0.59	5.700	2.603	15.247.222	7.608.458,33	7.638.763.889

Lampiran 12. Karakteristik Kilang (Gudang) Pemipil di Desa Suka Maju.

No.	Sampel	Kilang	Umur	Lama Berdiri	Luas Bangunan	Harga Beli	Harga Jual
1.	Leonardo Hamzah Sembiring	Brahmana Jaya	50	20	0,5	2.300 – 2.800	3.750
2.	Muhammad Arif	UD. Hidup Sempurna	43	10	0,3	2.300 – 2.800	4.100
Rata - Rata			46.5	15	0.4	2.603	3.925

Lampiran 13. Investasi Kilang (Gudang) Pemipil di Desa Suka Maju.

No.	Sampel	Kilang	Mesin Pipil	Truk	Timbangan	Sorong	Tenaga Kerja
1	Leonardo Hamzah Sembiring	Brahmana Jaya	1	4	5	8	14
2	Muhammad Arief	UD. Hidup Sempurna	1	1	1	4	7
Rata – Rata			1	2.5	3	6	10.5

Lampiran 14. Biaya Pemasaran Kilang Bramana Jaya

No.	No. Sampel	Biaya Pemasaran							Total
		Biaya m u a t	Pemipilan	Pengeringan	Packing	Bongkar muat	Transportasi	Keuntungan	
1	Leonardo Hamzah Sembiring	35/kg	50/kg	140/kg	15/kg	17/kg	92/kg	798/kg	1.147
2	Muhammad Arief	25/kg	50/kg	50/kg	25/kg	25/kg	75/kg	1247/kg	1.497