

KINERJA USAHATANI DAN PEMASARAN JAGUNG LOKAL SUMENEP VARIETAS TALANGO

Isdiantoni

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Univ. Wiraraja
antonie_isd@yahoo.co.id

ABSTRAK

Usahatani varietas jagung lokal merupakan komoditas yang sangat strategis bagi petani di Kabupaten Sumenep, karena tidak hanya sebagai bahan pangan keluarga tani, tetapi sebagian juga merupakan sumber pendapatan keluarga tani, maka penelitian mengenai kinerja usahatani jagung dan pemasarannya penting dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai aspek usahatani dan pemasarannya. Kinerja usahatani jagung dilihat dari tingkat pengelolaan petani mulai dari persiapan tanam sampai panen. Kegiatan pemasaran dilihat dari jalur pemasaran mulai dari petani produsen sampai ke tingkat pengecer atau konsumen akhir. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi praktek usahatani (budidaya) jagung lokal varietas Talango oleh petani (2) mengetahui tingkat pendapatan dan efisiensi usahatani jagung lokal varietas Talango dan (3) memberikan gambaran mengenai saluran pemasaran, margin pemasaran dan bagian yang diterima petani (*farmer's share*) dari harga yang dibayar konsumen akhir. Pengambilan contoh untuk melihat keadaan usahatani dilakukan secara contoh acak kelompok (*cluster random sampling*), dengan dua tingkat (*two stage cluster sampling*). Untuk melihat aspek pemasaran jagung lokal varietas Talango, pengambilan contohnya dilakukan dengan cara contoh bola salju (*snowball sampling*). Petani contoh dijadikan sebagai informasi awal, untuk selanjutnya informasi tersebut diikuti sesuai dengan alur pemasaran komoditas (jagung varietas Talango) sampai kepada konsumen akhir (pedagang besar tingkat kecamatan). Hasil penelitian menunjukkan petani jagung lokal Varietas Talango, dalam aspek budidayanya masih dilakukan secara tradisional, yakni benih berasal dari tanaman sebelumnya atau pertanamannya sendiri yang berkualitas rendah, jarak tanam tidak teratur, pemupukan seadanya dan tidak dilakukan pengendalian OPT. Tingkat produktivitas jagung lokal Varietas Talango masih rendah, yaitu 1,93 ton per hektar. Namun demikian perhitungan analisis usahatannya secara finansial masih efisien. Terdapat 2 (dua) jalur pemasaran jagung lokal di Kecamatan Talango, yaitu dari petani langsung ke pedagang besar dan dari petani melalui pedagang pengumpul, kemudian ke pedagang besar. Distribusi margin pemasaran tidak merata antar lembaga pemasaran, share keuntungan terbesar diterima oleh pedagang besar, baik pada jalur 1 maupun pada jalur 2. Dan nilai terkecil dari rasio keuntungan dengan biaya diterima oleh petani.

Kata kunci: *usahatani, produktivitas, jalur pemasaran, distribusi margin pemasaran*

PENDAHULUAN

Jagung merupakan komoditas strategis di Kabupaten Sumenep, karena penggunaannya sebagai bahan pangan dan areal tanamnya yang luas. Keadaan alam (kondisi tanah dan iklim) yang cukup mendukung untuk pertumbuhan tanaman jagung, menjadikan komoditas jagung sangat populer di kalangan petani. Demikian penting dan strategisnya komoditas jagung bagi petani, sehingga pada musim penghujan untuk lahan tegal hampir dipastikan dilakukan penanaman jagung.

Terdapat 3 (tiga) varietas lokal yang banyak di tanam petani di Kabupaten Sumenep, salah satunya adalah varietas Talango yang ditanam di Kecamatan Talango dan sekitarnya. Varietas Talango banyak berkembang di Kecamatan Kota Sumenep, Batuan, Gapura, Dungkek, Kecamatan Kepulauan dan Kecamatan Talango sendiri dengan kisaran luasan antara 50.000 – 60.000 ha (Roesmarkam dan Sa'adah, 2007).

Melihat usahatani varietas jagung lokal merupakan komoditas yang sangat strategis bagi petani di Kabupaten Sumenep, karena tidak hanya sebagai bahan pangan keluarga tani, tetapi sebagian juga merupakan sumber pendapatan keluarga tani, maka penelitian mengenai kinerja usahatani jagung dan pemasarannya penting dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai aspek usahatani dan pemasarannya. Kinerja usahatani jagung dilihat dari tingkat pengelolaan petani mulai dari persiapan tanam sampai panen. Kegiatan pemasaran dilihat dari jalur pemasaran mulai dari petani produsen sampai ke tingkat pengecer atau konsumen akhir. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui praktek usahatani (budidaya) jagung lokal varietas Talango, efisiensi usahatani jagung lokal varietas Talango, dan saluran pemasaran, serta distribusi margin pemasarannya.

METODE

Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*), yaitu di Kecamatan Talango Kabupaten Sumenep, dengan pertimbangan bahwa asal dan penyebaran penanaman jagung lokal Sumenep varietas Talango ini berada di Kecamatan Talango.

Pengambilan contoh untuk melihat keadaan usahatani dilakukan secara acak berkelompok (*cluster random sampling*), dengan dua tingkat (*two stage cluster sampling*). Langkah-langkah yang dilakukan sebagai berikut:

1. Satuan kelompok tingkat satu, adalah desa-desa di Kecamatan Talango dan dinamakan satuan contoh primer (scp). Besarnya scp ditetapkan 50%, sehingga didapatkan 4 (empat) desa sebagai scp.
2. Satuan kelompok tingkat dua, adalah dusun di desa yang menjadi scp dan dinamakan satuan contoh sekunder (scs). Besarnya scs ditetapkan 10%, dan satuan elementer dalam scs (petani jagung lokal Sumenep varietas Talango) dicacah sebagai sumber informasi (Daniel, 2002).

Untuk melihat aspek pemasaran jagung lokal varietas Talango, pengambilan contohnya dilakukan dengan cara contoh bola salju (*snowball sampling*). Petani contoh dijadikan sebagai informasi awal, untuk selanjutnya informasi tersebut diikuti sesuai dengan alur pemasaran komoditas (jagung varietas Talango) sampai kepada konsumen akhir (pedangang besar tingkat kecamatan).

Analisis data yang digunakan untuk mengetahui praktek usahatani (budidaya) jagung lokal varietas Talango oleh petani adalah deskriptif analitis. Daniel (2002), menyatakan metode ini ditujukan untuk penyelidikan yang kritis dengan cara mengumpulkan data, menyusun data dan menganalisa data tersebut dari sampel,

sehingga dapat menjelaskan suatu fenomena (praktek usahatani) yang terjadi pada petani jagung lokal Sumenep varietas Talango. Efisiensi usahatani jagung lokal Varietas Talango dapat diketahui dengan melakukan analisis usahatani dengan memperbandingkan antara penerimaan dan biaya yang dikenal dengan R/C rasio (Soekartawi, 2002). Untk melihat saluran pemasaran jagung lokal varietas Talango dilakukan dengan mengikuti alur distribusi komoditas tersebut dari petani sampai ke konsumen akhir (pedagang besar). Selanjutnya margin pemasaran dan *farmer's share*, menggunakan formula matematis sebagaimana diungkapkan Sudiyono (2002):

$$M = BP + K \text{ atau}$$

$$M = P_r - P_f$$

$$\text{Farmer's share} = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

Dimana :

- M : Marjin pemasaran
 BP : Biaya Pemasaran
 K : Keuntungan
 P_r : Harga di tingkat konsumen
 P_f : Harga di tingkat produsen

HASIL DAN PEMBAHASAN

Manajemen (Pengelolaan) Usahatani

Pengelolaan uasahatani adalah adalah kemampuan petani menentukan, mengorganisir, dan mengkoordinasikan faktor-faktor produksi yang dikuasanya dengan baik dan mampu memberikan produksi pertanian sebagaimana yang diharapkan. Ukuran dari keberhasilan pengelolaan itu adalah produktivitas..

1. Tipe Usahatani

Tipe usahatani menunjukkan klasifikasi tanaman, yang didasarkan pada macam dan atau cara penyusunan tanaman yang diusahakan. Keputusan menyusun tanaman sepenuhnya menjadi tanggung jawab petani, yang banyak dipengaruhi oleh tujuan usahatani dan kepentingan petani terhadap lahan usahatannya. Tipe usahatani yang banyak ditemukan di daerah penelitian adalah usahatani campuran, tipe usahatani campuran ini terjadi karena :

- Tujuan petani mengusahakan budidaya jagung local umumnya hanya untuk menyediakan bahan pangan keluarga, sehingga penerimaan tunai diperoleh dari komoditas lainnya, seperti kacang gude, ketela pohon, kacang panjang, kacang tanah, buncis dan koro benguk.
- Tersedianya sumberdaya (dikuasai petani), sehingga memungkinkan bagi petani untuk berusahatani dengan lebih dari satu macam tanaman.
- Kebutuhan petani akan bahan pakan ternaknya, sehingga dengan menanam berbagai macam tanaman ketersediaan pakan ternaknya terjaga. Untuk hal ini, petani juga menanam sorgum diantara tanaman yang lainnya.

Tipe usahatani yang demikian (campuran) dengan tanpa pengaturan dan tidak melalui pertimbangan teknis maupun ekonomis, menyebabkan tingginya kompetisi antar tanaman dalam memenuhi kebutuhan haranya, sehingga hasil produksinya tidak bisa maksimal. Soekartawi (2002), mengemukakan kalau petani tidak hati-hati dalam mengusahakan lebih dari satu macam tanaman, maka akan terjadi suatu persaingan yang tidak sehat. Bila hal ini terjadi, bisa jadi salah satu dari tanaman tersebut akan kalah dan

akhirnya tanaman yang kalah tersebut tidak tumbuh dengan baik. Dan tidak menutup kemungkinan tanaman yang satu sama lainnya justru tidak mendukung bertambahnya produksi.

2. Penyediaan Benih

Penyediaan benih jagung oleh petani dilakukan secara mandiri, yaitu berasal dari hasil panen sebelumnya. Tidak ada perlakuan khusus terhadap tanaman yang akan dijadikan sebagai sumber benih. Buah jagung yang akan digunakan untuk benih diperlakukan sama dengan buah jagung yang akan dikonsumsi. Setelah panen, jagung umumnya disimpan selama 9 – 10 bulan dengan cara penyimpanan yang sederhana, tanpa perlakuan khusus yaitu disimpan di lumbung yang menyatu dengan dapur atau pada para-para di atas dapur.

Cara penyimpanan tersebut akan memungkinkan jagung dapat disimpan dalam waktu yang cukup lama, karena asap dapur dari kayu-kayu yang dibakar mengandung *formaldehid*, *phenol*, dan bahan lain yang bersifat anti bakteri, jamur dan serangga (insektisida). Perlakuan yang sederhana terhadap benih ini, sangat memungkinkan terjadi penurunan kualitas benih, seperti daya tumbuh, kemurnian, kesehatan dan degradasi genetiknya.

Rata-rata kebutuhan benih per hektar di daerah penelitian adalah 14 Kg, jumlah ini masih kurang atau dibawah anjuran teknis, yaitu 20 - 30 Kg per hektar untuk jagung bersari bebas (Anonimous, 2007). Kurangnya kebutuhan benih ini, dapat diakibatkan oleh tidak teraturnya jarak tanam (tidak menggunakan jarak tanam).

3. Pemeliharaan Tanaman

Pemeliharaan usahatani jagung lokal meliputi kegiatan penyiangan, pemupukan dan pengendalian organisme pengganggu tanaman. Penyiangan di daerah penelitian dilakukan dua kali, yaitu dilakukan pada saat umur tanaman jagung berumur 15 HST dan 35 HST

Kegiatan pemupukan dilakukan untuk memenuhi kebutuhan zat hara tanaman, oleh karenanya kegiatan pemupukan harus dilakukan secara tepat waktu dan tepat dosis. Petani jagung lokal di daerah penelitian dalam hal memupuk tanamannya belum mengikuti anjuran teknis budidaya yang bernar. Pemupukan dasar hanya menggunakan pupuk (pupuk kandang) dengan dosis 1,728 kg per hektar. Pemupukan susulan ke 1, sebagian besar (51,43% responden) dilakukan pada saat tanaman berumur 20 – 25 HST dengan menggunakan pupuk Urea 248 kg per hektar dan pemupukan susulan ke 2, sebagian besar petani (34,29%) dilakukan pada saat tanaman berumur lebih dari 40 HST, pupuk yang diberikan adalah Urea dengan dosis 85,47 kg per hektar.

Akibat ketidak seimbangan dalam pemenuhan hara tanaman jagung lokal, tentu akan berdampak pada rendahnya produktivitas tanaman. Sementara untuk kegiatan pengendalian organisme pengganggu tanaman (OPT) tidak dilakukan, karena di daerah penelitian jarang terjadi serangan OPT terhadap tanaman jagung.

4. Panen dan Produksi

Pemanenan jagung lokal Varietas Talango dilakukan apabila kelobot jagung sudah mengering dan biji sudah mengeras. Umur panen rata-rata, yaitu 77 hari setelah tanam. Pemanenan dilakukan dalam bentuk klobot, setelah di panen jagung dibawa ke rumah petani untuk selanjutnya dilakukan pemisahan antara yang berukuran besar dan yang berukuran kecil, kemudian dihitung.

Jagung yang berukuran besar langsung disimpan di lumbung yang menyatu dengan dapur atau pada para-para di atas dapur tanpa penjemuran kembali. Sementara untuk yang berukuran kecil, dijadikan jagung pipilan untuk dikonsumsi maupun dijual.

Perlakuan yang sangat sederhana terhadap hasil panen ini, memungkinkan hasil panen yang disimpan terserang hama gudang, karena kadar air jagung masih di atas 14%.

Rata-rata produksi pada usahatani jagung lokal Varietas Talango yang dihasilkan petani di daerah penelitian, yaitu sebesar 1,9 ton per hektar. Jumlah tersebut masih berada jauh dari potensi genetiknya, yaitu 3,35 ton per hektar (Anonymous, 2007).

Analisa Usahatani

Dalam penelitian ini, analisa usahatani jagung lokal Varietas Talango dilakukan secara finansial. Soekartawi (2002), menyatakan dalam analisis finansial, data biaya yang dipakai adalah data riil yang sebenarnya dikeluarkan oleh petani. Untuk mengetahui lebih jauh ukuran keberhasilan usahatani jagung lokal Sumenep Varietas Talango tersaji pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisa Usahatani Jagung Lokal Sumenep Varietas Talango per hektar

No	Uraian	Jumlah	Nilai (Rp)	% Biaya terhadap Nilai Produksi
I.	Produksi	1.926 kg	4.266.000,-	100
II.	Biaya Tetap	-	-	-
III.	Biaya Tidak Tetap			
1.	Benih	14,5 kg	75.400,-	1,77
2.	Pupuk kandang	1.728 kg	345.600,-	8,10
3.	Pupuk Urea	333 kg	599.400,-	14,05
4.	Tenaga kerja luar keluarga			
	- Penanaman	4 HKSP	100.000,-	2,34
	- Penyiangan ke 1	30 HKSP	750.000,-	17,58
	- Penyiangan ke 2	21 HKSP	525.000,-	12,31
	- Pemanenan	8 HKSP	200.000,-	4,69
5.	Tenaga kerja dalam keluarga	121 HKSP	-	
6.	Tenaga kerja ternak			
	- Pengolahan lahan	16 HKT	800.000,-	18,75
	- Penanaman	4 HKT	200.000,-	4,69
IV.	Total Biaya		3.595.400,-	
V.	Total Penerimaan		4.266.000,-	
VI.	Pendapatan		670.600,-	
VII.	Biaya per satuan hasil	1 kg	1.867,-	
VIII.	R/C ratio		1,2	

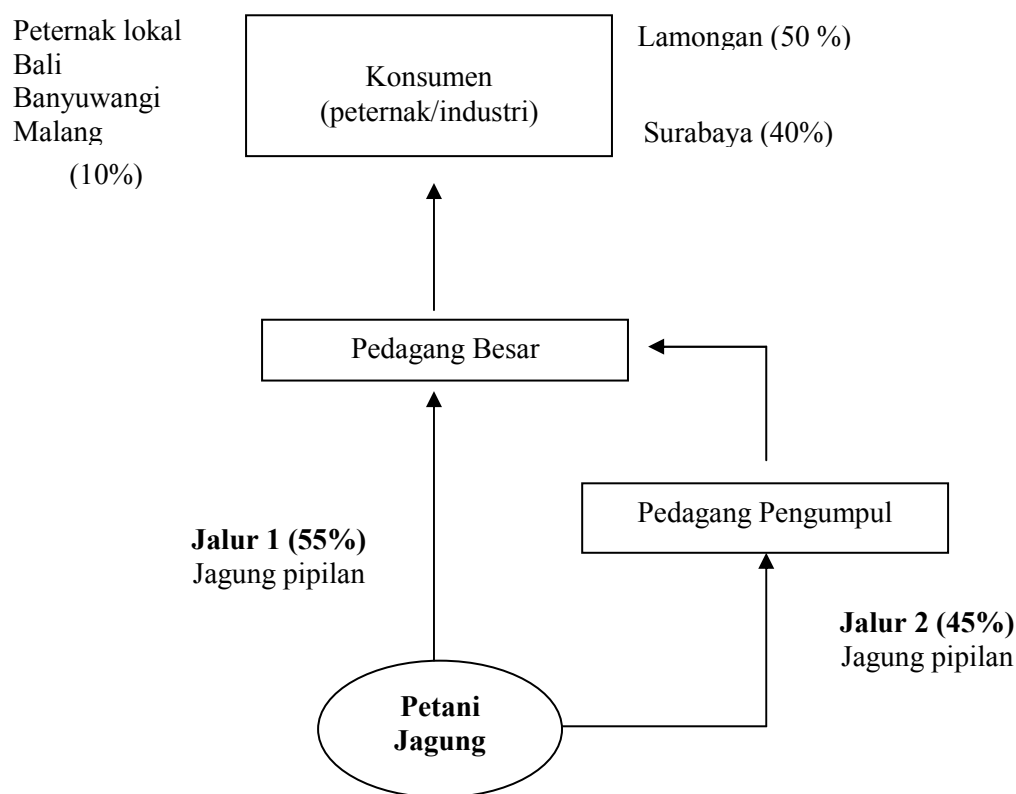
Dari Tabel 1. dapat dijelaskan, bahwa penerimaan usahatani jagung lokal adalah Rp. 4.266.000,- per hektar. Jika rata-rata luas penguasaan lahan petani jagung lokal Varietas Talango 0,3 hektar maka penerimaan petani dari usahatani jagung lokal Varietas Talango adalah Rp. 1.279.800,- per musim tanam.

Pada saat dilakukan penelitian ini, harga penjualan petani berkisar Rp. 2100,- sampai Rp. 2300,- per kilogram, sehingga petani masih mendapatkan keuntungan dari usahataniya ($TR > TC$) dan nilai efisiensi usahataniya positif ($R/C = 1,2$). Nilai R/C rasio yang lebih besar dari 1, menunjukkan usahatani jagung lokal Varietas Talango menguntungkan (efisien). Secara teoritis dengan nilai $R/C = 1$ suatu usahatani dikatakan tidak untung dan tidak rugi (BEP), akan tetapi karena ada biaya usahatani yang kadang-kadang tidak dihitung, maka kriterianya dapat dirubah menurut keyakinan peneliti, misalnya R/C minimal 1,5 atau 2,0 (Soekartawi, 2002).

Pemasaran Jagung Lokal Varietas Talango

1. Saluran Pemasaran

Jalur (saluran) pemasaran jagung lokal di daerah penelitian cukup sederhana, dimana jumlah pedagang (lembaga pemasaran) tidak banyak. Di tiap desa hanya terdapat 3 – 5 orang pedagang pengumpul, sementara pedagang besarnya hanya terdapat 2 (dua) orang, yang beralamat di Desa Esang dan di Desa Talango.



Gambar 1. Jalur Pemasaran Jagung Lokal Varietas Talango di Kec. Talango

Petani jagung lokal Varietas Talango, dalam menentukan jalur pemasarannya lebih banyak menggunakan jalur 1. Pemilihan jalur ini, lebih didasarkan kepada selisih harga yang diterima petani, dimana harga yang diterima dari pedagang besar lebih tinggi daripada harga yang diterima dari pedagang pengumpul. Disamping itu, petani yang menggunakan jalur ini mempunyai sarana transportasi (umumnya sepeda motor). Sementara itu petani yang menggunakan jalur 2, dikarenakan tempat tinggalnya berjarak cukup jauh dengan pedagang besar, ketiadaan sarana transportasi dan kecilnya volume jagung yang dijual, juga menjadi pertimbangan pemilihan jalur ini.

2. Distribusi Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran adalah selisih harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani. Besar kecilnya marjin pemasaran sering dijadikan patokan untuk menentukan tingkat efisiensi sistem distribusi. Besarnya marjin pemasaran pada berbagai tingkat jalur (saluran) pemasaran dapat berbeda, tergantung pada panjang pendeknya saluran pemasaran dan aktiviatas-aktivitas yang telah dilaksanakan serta keuntungan yang diharapkan oleh lembaga pemasaran yang terlibat.

Tabel 2. Marjin dan Distribusi Marjin Pemasaran, Share Harga yang Diterima Petani dalam Pemasaran Jagung Lokal Varietas Talango pada Jalur 1

Saluran	Lembaga Pemasaran	Nilai (Rp/kg)	Disribusi Marjin	<i>Farmer's share (%)</i>	Rasio K/B
1	Petani				
	Biaya usahatani	1867			0,18
	Harga jual	2200		83,97	
	Keuntungan	333			
	Pedagang Besar				
	Biaya pemasaran	170	40,48		1,47
	Harga beli	2200			
	Harga jual	2620			
	Keuntungan	250	59,52		
	Marjin Pemasaran		420	100,00	

Tabel 3. Marjin dan Distribusi Marjin Pemasaran, Share Harga yang Diterima Petani dalam Pemasaran Jagung Lokal Varietas Talango pada Jalur 2

Saluran	Lembaga pemasaran	Nilai (Rp/kg)	Disribusi Marjin	<i>Farmer's share (%)</i>	Rasio K/B
2	Petani				
	Biaya usahatani	1867			0,18
	Harga jual	2100		80,15	
	Keuntungan	333			
	Pedagang Pengumpul				
	Biaya pemasaran	50	9,62		1
	Harga beli	2100			
	Harga jual	2200			
	Keuntungan	50	9,62		
	Pedagang Besar				
Biaya pemasaran	170	32,69		1,47	
Harga beli	2200				
Harga jual	2620				
Keuntungan	250	48,08			
Marjin pemasaran		520	100,00		

Dari Tabel 2 dan Tabel 3 dapat dinyatakan, bahwa distribusi margin pemasaran jagung lokal Varietas Talango tidak merata. Share keuntungan terbesar diterima oleh pedagang besar, baik pada jalur 1 (59,52%) maupun jalur 2 (48,08%). Nilai rasio keuntungan dengan biaya terbesar, juga didapatkan oleh pedagang besar, yaitu sebesar 1,47 sementara petani hanya mendapatkan nilai 0,18 dan pedagang pengumpul mendapatkan nilai 1.

Bertambah panjangnya jalur pemasaran, juga menjadikan bertambahnya nilai margin pemasaran. Margin pemasaran pada jalur 1 sebesar Rp.420,- dan pada jalur 2 sebesar Rp.520, Share harga yang diterima petani pada jalur 1 sebesar 83,97% dan pada jalur 2 sebesar 80,15%. Dari fakta-fakta tersebut, mengindikasikan bahwa pemasaran jagung lokal Varietas Talango di Kecamatan Talango tidak efisien.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan, bahwa petani jagung lokal Varietas Talango, dalam aspek budidayanya masih dilakukan secara tradisional, yakni benih berasal dari tanaman sebelumnya atau pertanamannya sendiri yang berkualitas rendah, jarak tanam tidak teratur, pemupukan seadanya dan tidak dilakukan pengendalian OPT. Tingkat produktivitas jagung lokal Varietas Talango masih rendah, yaitu 1,93 ton per hektar. Namun demikian usahatani jagung lokal Varietas Talango dalam perhitungan analisa usahatannya secara finansial masih efisien. Terdapat 2 (dua) jalur pemasaran jagung lokal di Kecamatan Talango, yaitu dari petani langsung ke pedagang besar dan dari petani melalui pedagang pengumpul, kemudian ke pedagang besar. Distribusi margin pemasaran tidak merata antar lembaga pemasaran, share keuntungan terbesar diterima oleh pedagang besar, baik pada jalur 1 maupun pada jalur 2. Dan nilai terkecil dari rasio keuntungan dengan biaya diterima oleh petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimous. 2007. *Petunjuk Teknis Rakitan Teknologi Pertanian*. Malang: BPTP Jawa Timur.
- Daniel, M. 2002. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Rahim, A. dan Hastuti, D. R. D. 2007. *Pengantar Teori, dan Kasus Ekonomika Pertanian*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Roesmarkam, S dan Sa'adah, S. Z. 2007. *Petunjuk Teknis Rakitan Teknologi Pertanian*. Balai Besar Pengkajian dan Pengembangan Teknologi (BPTP) Jawa Timur.
- Soekartawi. 2002. *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI - Press.
- Sudiyono, A. 2002. *Pemasran Pertanian*. Malang: UMM Press