

STRATEGI BAURAN PEMASARAN (*MARKETING MIX*) USAHATANI JAGUNG HIBRIDA DI DESA SIDERA KECAMATAN SIGI BIROMARU KABUPATEN SIGI

Marketing Mix Strategy of Hybrid Corn Farming in Sidera Village Sigi Biromaru Sub District Sigi District

Rahma yanti¹⁾, Hadayani²⁾, Dewi Nur Asih²⁾

¹⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako
e-mail: r.yanti64@yahoo.co.id

²⁾Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako
e-mail : yaniansar@ymail.com, e-mail : dewinurasih@yahoo.com

ABSTRACT

This study aimed to determine the marketing mix strategy of hybrid corn farming in Sidera village, Sigi Biromaru sub district, Sigi district. This research was conducted from February to April 2018. The respondents of 31 hybrid corn farmers were selected by a simple random method. Data were analyzed using a SWOT analysis. The SWOT analysis of internal and external factors determined showed that the hybrid corn farming in Sidera village, Sigi Biromaru sub district of Sigi district was in quadrant 1 which is profitable resulting in a SWOT matrix with the following alternative strategies of marketing mix: (1) strengthening the market network of agricultural products; (2) creating policies in order to increase the diversification of production and food; (3) improving agricultural infrastructure such as road development and rehabilitation to make the farming more accessible, etc.; (4) developing hybrid corn industry facilities; (5) expanding market accessibility for more profit during harvesting; (6) implementing information technology system through extension workers; (7) implementing pro-farmer price subsidy policies; and (8) creating extension program on information technology system to assist marketing processes.

Keywords: Marketing mix, and Strategy.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk untuk mengetahui strategi bauran pemasaran pada usahatani jagung hibrida di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari sampai dengan April 2018. Penentuan responden dilakukan dengan metode acak sederhana dengan jumlah responden sebanyak 31 orang petani jagung hibrida. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil penelitian setelah menentukan faktor internal dan eksternal sehingga diketahui bahwa keadaan usahatani jagung hibrida di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi berda pada kuadran 1 yaitu sanat menguntungkan, sehingga hasil dari matrix SWOT mendapatkan alternatif strategi bauran pemasaran yaitu : (1). Memperkuat jaringan pasar produk pertanian.; (2). Kebijakan di bidang peningkatan diversifikasi produksi dan pangan.; (3). Perbaikan infrastruktur pertanian, meliputi pembangunan, rehabilitasi, jalan usahatani, dan lain-lain.; (4). Pengembangan sarana industri jagung hibrida.; (5). Memperluas akses pasar untuk mendapatkan keuntungan yang lebih ketika panen raya; (6). Penerapan sistem teknologi informasi melalui peran penyuluh.; (7). Penerapan kebijakan subsidi harga yang pro petani.; (8). Adanya program penyuluh mengenai sistem teknologi informasi dalam membantu proses pemasaran.

Kata kunci : Strategi, Bauran Pemasaran.

PENDAHULUAN

Kegiatan agribisnis dalam suatu negara agraris seperti Indonesia sangat berperan penting. Hal ini disebabkan karena cakupan aspek agribisnis meliputi berbagai keterkaitan yang dimulai dari proses produksi, pengorbanan, hingga pemasaran hasil-hasil pertanian, termasuk kegiatan lainnya yang ditunjang kegiatan pertanian seperti produk tanaman pangan (Soekartawi, 2003). Era globalisasi menyebabkan persaingan didunia usahatani semakin ketat, untuk dapat bertahan pelaku usahatani atau petani harus mampu menetapkan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Keuntungan yang diperoleh tersebut dapat digunakan untuk membiayai operasional dari dalam kegiatan usahatani. Pelaku usahatani atau petani dapat mencapai tujuan yang ditetapkan melalui pemasaran yang maksimal dalam memperkenalkan hasil pertaniannya. Pemasaran itu sendiri merupakan suatu proses sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 2004).

Bauran pemasaran merupakan strategi dalam memasarkan produk yang meliputi *product*, *price*, *promotion*, dan *physical evidence* atau *place*. Faktor-faktor tersebut merupakan variabel-variabel yang

diharapkan mampu menciptakan kepuasan konsumen, atau dengan kata lain mempengaruhi konsumen dalam membeli hasil pertanian yang ditawarkan. Kepuasan pelanggan selanjutnya akan berimbas pada pendapatan usahatani, sehingga usaha yang dibangun akan terus bertahan dan berkembang (Rachmawati, 2011). Bauran pemasaran merupakan strategi dalam memasarkan produk yang meliputi *product*, *price*, *promotion*, dan *physical evidence* atau *place*. Faktor-faktor tersebut merupakan variabel-variabel yang diharapkan mampu menciptakan kepuasan konsumen, atau dengan kata lain mempengaruhi konsumen dalam membeli hasil pertanian yang ditawarkan. Kepuasan pelanggan selanjutnya akan berimbas pada pendapatan usahatani, sehingga usaha yang dibangun akan terus bertahan dan berkembang (Rachmawati, 2011).

Sulawesi Tengah merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki potensi yang besar dalam pemasaran produk pertanian. Potensi tersebut didukung oleh produksi, tingkat kesuburan tanah yang baik, ketersediaan air tanah maupun air hujan, iklim yang sesuai, serta demografi penduduk yang menjadikan pertanian sebagai penghasilan pokok rumah tangga. Salah satu komoditas agribisnis yang dapat dibudidayakan di Provinsi Sulawesi Tengah adalah jagung. Selengkapnya perkembangan jagung di Sulawesi Tengah ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Perkembangan Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Jagung Provinsi Sulawesi Tengah Tahun 2012-2016.

No	Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1	2012	41.218	161.810	3,92
2	2013	37.418	141.649	3,78
3	2014	34.174	139.265	4,07
4	2015	41.674	170.203	4,08
5	2016	32.502	131.123	4,03
	Rata-rata	37.397	145.560	3,976

Sumber : BPS Provinsi Sulawesi Tengah, 2017.

Tabel 2. Luas panen, dan Produksi, dan Hasil per Hektar Tanaman Jagung di Sulawesi Tengah, Tahun 2016.

No	Kabupaten/ Kota	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1.	Banggai Kepulauan	1.467	392	0,26
2.	Banggai	29.864	10.676	0,35
3.	Morowali	8.945	1.865	0,20
4.	Poso	20.945	8.510	0,40
5.	Donggala	19.789	9.637	0,48
6.	Tolitoli	6.347	1.391	0,21
7.	Buol	24.437	5.635	0,23
8.	Parigi Moutong	41.953	20.069	0,47
9.	Tojo Una-Una	69.457	37.495	0,53
10.	Sigi	53.876	27.580	0,51
11.	Banggai laut	574	114	0,19
12.	Morowali Utara	19.587	3.696	0,18
13.	Palu	10.876	4.063	0,37
Total		308.117	131.123	-
Rata-rata		23.701,30	10.086,38	4,03

Sumber : BPS Sulawesi Tengah, 2017.

Luas panen, produksi dan produktivitas tanaman jagung yang ada di Sulawesi Tengah selama lima tahun terakhir (2012 - ke 2016) berfluktuasi. Produksi tertinggi dihasilkan pada tahun 2015 sebesar 170.203 ton dari luas areal panen 41.674 ha, namun kemudian mengalami penurunan menjadi 131.123 ton seiring menurunnya areal panen menjadi 32.502 ha pada tahun 2016, hal ini dikarenakan naik turunnya produksi jagung di Sulawesi Tengah. Total produksi ini dihasilkan seluruh kabupaten yang ada di Provinsi Sulawesi Tengah salah satunya Kabupaten Sigi.

Tabel 2 menunjukkan luas panen, produksi dan produktivitas tanaman jagung di Sulawesi Tengah pada tahun 2016 dimana Kabupaten Sigi merupakan salah satu daerah penghasil jagung terbesar dengan total luas panen sebesar 53.876 ha, produksi sebesar 27.580 ton, dan produktivitas 0,51 ha/ton. Kecamatan Sigi Biromaru merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Sigi yang mengusahakan jagung, terdapat 18 Desa pada Kecamatan Sigi Biromaru, dimana terdapat 2 Desa yang tidak melakukan kegiatan usahatani jagung hibrida yaitu Desa Jonooge dan Desa Sidondo 1.

Tabel 3 menunjukkan luas panen pada tahun 2017 di Kecamatan Sigi Biromaru sebanyak 68,05 ha, produksi sebanyak 263,11 ton dan produktivitas sebanyak 3,23 ton/ha. Desa Sidera merupakan salah satu desa penghasil jagung dengan luas panen pada tahun 2016 sebanyak 220 ha, produksi sebanyak 924 ton/ha dan produktivitas sebanyak 4,20 ton/ha. Berbeda dengan desa-desa lainnya di Kecamatan Sigi Biromaru, Desa Sidera secara khusus mengusahakan jagung dengan jenis "Hibrida". Jagung hibrida yaitu jagung yang benihnya merupakan keturunan pertama dari persilangan dua jalur atau lebih yang sifat-sifat individunya *heterozygot* dan homogen. Jagung merupakan salah satu komoditas andalan di Indonesia dalam upaya penyediaan ketersediaan pangan, serta peningkatan ekonomi dengan meningkatkan produksi pertanian (Srijaya, 2013).

Pemasaran produksi jagung di Desa Sidera belum berjalan maksimal dikarenakan beberapa permasalahan yaitu : a). Kurangnya pengetahuan mengenai penggunaan teknologi (penggunaan media sosial dalam membantu pemasaran) yang lebih moderen dikalangan

petani. b). Terdapat selisih harga jual antara produsen jagung hibrida yaitu mulai dari harga Rp 2.500 sampai Rp 4.000 per Kg dan harga pada konsumen berkisar Rp 5.000 sampai Rp 6.000 rupiah per Kg.

c). Kondisi jalanan desa yang kurang baik untuk konsumen melakukan proses pembelian kepada petani, dan kurang tersedianya pasar tradisional di desa tersebut. d). Produk yang mudah rusak jika terlalu lama dikerigkan. Berdasarkan hal tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Tanaman Jagung Hibrida Di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang dikemukakan pada penelitian ini yaitu Bagaimanakah Strategi Bauran Pemasaran Jagung Hibrida

di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi ?

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bauran pemasaran pada usahatani jagung hibrida di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi.

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat sebagai berikut : a). Bagi peneliti, penelitian ini berguna untuk menambah ilmu pengetahuan dan informasi mengenai bauran pemasaran usahatani jagung hibrida di Desa Sidera Kabupaten Sigi. b). Sebagai bahan pertimbangan bagi mahasiswa yang lain yang akan mengadakan penelitian dengan permasalahan yang sama. c). Sebagai bahan informasi dalam pengambilan keputusan untuk perencanaan, peningkatan, dan pengembangan kinerja, dan dapat membantu meningkatkan keuntungan.

Tabel 3. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Tanaman Jagung Hibrida di Kecamatan Sigi Biromaru, 2016.

No	Desa	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1	Kalukubula	40	150	3,75
2	Mpanau	80	335	4,18
3	Loru	45	190	4,22
4	Ngata Baru	60	140	2,33
5	Pombewe	80	300	3,75
6	Lolu	80	332	4,15
7	Jonooge	0	0	0
8	Sidera	220	924	4,20
9	Oloboju	75	265	3,53
10	Soulowe	85	300	3,52
11	Maranata	80	320	4,00
12	Watunonju	50	180	3,06
13	Bora	50	180	3,06
14	Sidondo 1	0	0	0
15	Sidondo 2	80	320	4,00
16	Sidondo 3	60	250	4,16
17	Sidondo 4	50	150	3,00
18	Bolupountu	120	400	3,33
	Jumlah	1.225	4.736	-
	Rata-rata	68,05	263,11	3,23

Sumber : Badan Penyuluh Pertanian Soulowe, 2017.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. Penentuan lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan bahwa Desa Sidera merupakan desa yang memiliki luas panen terbesar di Kecamatan Sigi Biromaru. Waktu penelitian dilaksanakan selama 3 bulan yakni pada bulan Februari hingga April 2018.

Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah petani yang mengusahakan usahatani jagung di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. Penentuan responden dilakukan dengan metode acak sederhana (*Simple random sampling method*) dimana populasi dalam penelitian ini adalah petani jagung hibrida. Jumlah petani responden yang diambil dalam penelitian ini adalah sebesar 31 petani jagung hibrida dari total populasi 103 orang petani, dengan pertimbangan bahwa 31 responden petani jagung tersebut dapat mewakili populasi jagung yang ada di Desa Sidera.

Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin (Sugiyono, 2007), sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{N d^2 + 1}$$
$$n = \frac{103}{103 (0,15)^2 + 1}$$
$$n = 31$$

keterangan :

n = Jumlah sampel
N = Jumlah populasi
d2 = Presisi (15%)

Data yang digunakan dalam pelaksanaan penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui hasil observasi dan wawancara langsung dengan responden yang dibantu dengan daftar pertanyaan (*Questionnaire*) sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai instansi pemerintah

yang terkait dengan penelitian ini dan berbagai literatur.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis SWOT. Analisis SWOT, dikenal lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan. Lingkungan internal terdapat dua faktor yaitu kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weakness*), lingkungan eksternal terdiri dari faktor peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*).

Faktor-faktor strategi usaha selanjutnya disusun dalam satu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) untuk merumuskan faktor-faktor internal produk jagung hibrida tersebut dalam kerangka kekuatan dan kelemahan usaha, Setelah faktor-faktor strategi internal teridentifikasi, selanjutnya disusun dalam suatu tabel EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*), menyatakan untuk merumuskan faktor-faktor eksternal tersebut dalam kerangka peluang dan ancaman pengembangan usaha, kemudian setelah mendapatkan sumbu X dan sumbu Y pada tabel IFAS da EFAS kemudian menenpatkannya pada kuadra SWOT setelah itu dapat menentukan matrix SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bauran Pemasaran Usahatani jagung di Desa Sidera. Pembahasan bauran pemasaran berdasarkan hasil wawancara dengan petani responden di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi.

Produk (Product). Bauran produk yaitu jagung hibrida dalam bentuk pipilan, jagung yang dihasilkan oleh petani responden beberapa ada adalah hasil produksi dari lahan pertanian mereka sendiri dan ada beberapa yang membeli dari petani penghasil jagung hibrida kemudian di olah menjadi jagung pipilan.

Harga (Price). Bauran harga yaitu jagung hibrida yang telah diolah kedalam bentuk jagung pipilan oleh petani responden dijual dengan harga Rp. 3.500 sampai 4.000 per Kg dan harga pada konsumen Rp. 5.000

sampai 6.000 per Kg, harga dapat berubah apabila jagung hibrida yang dihasilkan mengalami cacat atau rusak dan juga pada saat panen raya sehingga kebanyakan petani menjual harga jagung hibrida dalam bentuk pipilan tersebut dengan harga paling rendah agar jagung yang dihasilkan dapat terjual habis.

Tempat (Place). Bauran Tempat yaitu lokasi usahatani petani responden memiliki jarak yang cukup jauh dengan pasar induk yang berada di wilayah Kota Palu, sehingga beberapa petani hanya menunggu pembeli langsung dilahan pertanian dan terdapat juga beberapa petani yang menjual langsung hasil produksinya ke pasar induk karena tidak tersedianya pasar tradisional di wilayah Desa Sidera, keadaan jalan lokasi yang kurang bagus dikarenakan banyak jalan yang rusak dan berlobang sehingga beberapa pembeli hanya membeli jagung yang terdapat disekitar jalan raya atau jalan Trans.

Promosi (Promotion). Bauran promosi yaitu petani responden hanya menawarkan hasil produksinya melalui mulut ke mulut dan bantuan telepon genggam atau Handphone, petani responden tidak menggunakan media untuk mempromosikan hasil produksinya kepada konsumen secara langsung dikarenakan

kurangnya pengetahuan tentang teknologi media sosial yang ada, sehingga jika hasil produksi melimpah mereka harus membawa langsung kepasar dan dijual dengan harga yang lebih rendah.

Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman Strategi Bauran Pemasaran Usahatani Jagung Hibrida Di Desa Sidera.

Kekuatan dan Kelemahan (Internal), Hasil observasi lapang serta wawancara dan pengisian kuisioner kepada para responden diperoleh beberapa faktor yang menjadi penyusunan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Berikut adalah hasil semua faktor internal dan eksternal setelah dikelompokan.

Berdasarkan hasil matriks IFAS dan EFAS diketahui bahwa skor faktor kekuatan internal yaitu 1,59, dan skor faktor kelemahan internal yaitu 0,18. Sementara skor faktor peluang eksternal yaitu 1,42, dan skor untuk faktor ancaman eksternal yaitu 1,35. Hasil skor dari matriks IFAS dan EFAS tersebut kemudian dianalisis kedalam diagram analisis SWOT, tujuannya untuk mengetahui strategi yang digunakan untuk menggambarkan posisi kondisi usahatani jagung hibrida saat ini di Desa Sidera.

Tabel 4. Analisis Matriks IFAS (*Internal Factor Analisis Summary*).

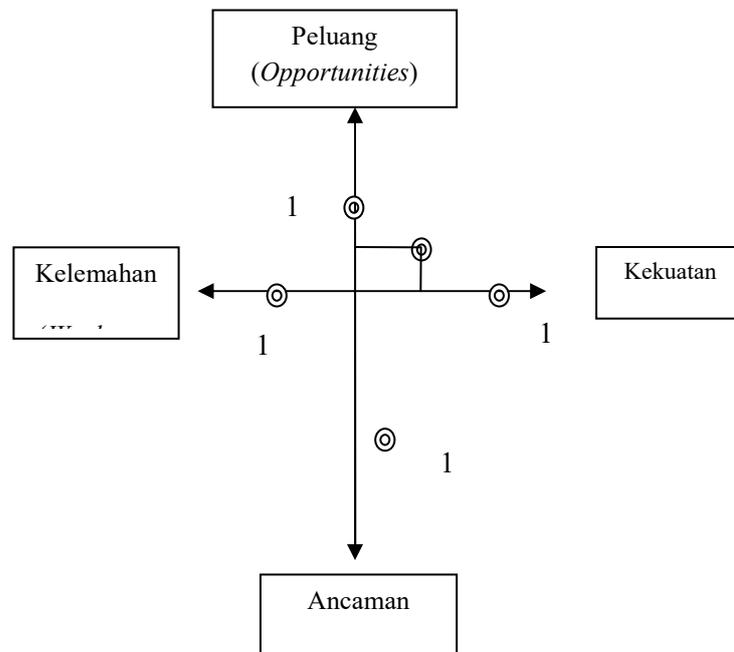
	Faktor-faktor Strategi internal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
I.	Kekuatan (<i>Strengths</i>)			
a.	Ketersediaan Bibit	0,13	3	0,39
b.	Bibit unggul	0,14	3	0,42
c.	Produk yang berlimpah	0,13	3	0,39
d.	Harga yang terjangkau	0,13	3	0,39
	Sub Total I	0,53	13	1,59
II.	Kelemahan (<i>Weaknees</i>)			
a.	Jarak pasar	0,12	3	0,36
b.	Promosi produk kurang efiseien	0,11	2	0,22
c.	Perbedaan harga beli	0,12	3	0,36
d.	Transportasi yang kurang memadai	0,12	2	0,24
	Sub Total II	0,47	10	1,18
	Total (Sub Total I + Sub Total II)	1	23	2,77
	Sumbu X (Sub Total I – Sub Total II)			0,41

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2018.

Tabel 5. Analisis Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Faktor-faktor Strategi eksternal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
I. Peluang (<i>Opportunities</i>)			
a. Alternatif pakan ternak	0,13	3	0,39
b. Memperluas akses pasar	0,11	2	0,22
c. Alternatif makanan pokok selain beras	0,14	3	0,42
d. Meningkatkan pendapatan saat panen raya	0,13	3	0,39
Sub Total I	0,51	11	1,42
II. Ancaman (<i>Threats</i>)			
a. Keterbatasan pasar	0,12	3	0,36
b. Harga benih berfluktuasi	0,13	3	0,39
c. Aplikasi teknologi rendah	0,12	3	0,36
d. Akses informasi terbatas	0,12	2	0,24
Sub Total II	0,49	11	1,35
Total (Sub Total I + Sub Total II)	1	22	1,77
Sumbu Y (Sub Total I – Sub Total II)			0,07

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2018



Gambar 3. Diagram Analisis SWOT Strategi bauran Pemasaran Usahatani Jagung Hibrida di Desa Sidera.

Perhitungan strategi memerlukan penengasan dari adanya posisi dalam salib sumbu yaitu antara kekuatan dan kelemahan, maupun peluang dan ancaman yang semuanya digambarkan dalam garis-garis positif dan negatif. Perhitungan penentuan sumbu pada diagram analisis SWOT lebih lengkapnya dapat dilihat pada Tabel 6. Berdasarkan analisis SWOT, diketahui bahwa saat ini strategi bauran

pemasaran usahatani jagung hibrida di Desa Sidera dalam kondisi yang menguntungkan.

Alternatif Strategi Bauran Pemasaran Usahatani Jagung Hibrida di Desa Sidera (Analisis SWOT). Hasil analisis SWOT berguna dalam merumuskan alternatif strategi bauran pemasaran usahatani jagung hibrida berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah diverifikasi pada tabel 12 dan 13 sebelumnya.

Tabel 6. Matriks SWOT

	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan(<i>Weaknees</i>)
Faktor Internal (IFAS)	1. Ketersediaan Bibit 2. Bibit unggul 3. Produk yang berlimpah 4. Harga yang terjangkau	1. Jarak pasar 2. Promosi Produk Kurang efisien 3. Perbedaan harga beli 4. Transportasi yang kurang memadai
Faktor Eksternal (EFAS)		
Peluang(<i>Opportunities</i>)	Strategi SO	Strategi WO
1. Alternatif pakan ternak 2. Memperluas akses pasar 3. Alternatif makanan pokok selain beras 4. Meningkatkan pendapatan saat panen raya	1. Memperkuat jaringan pasar produk pertanian. 2. Kebijakan di bidang peningkatan diversifikasi produksi dan pangan.	3. Perbaikan infrastruktur pertanian, meliputi pembangunan dan rehabilitasi jalan usahatani. 4. Pengembangan sarana industri jagung hibrida
Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi ST	Strategi WT
1. Keterbatasan pasar 2. Harga benih berfluktuasi 3. Aplikasi teknologi rendah 4. Akses informasi terbatas	5. Memperluas akses pasar untuk mendapatkan keuntungan yang lebih ketika panen raya. 6. Penerapan sistem teknologi informasi melalui peran penyuluh.	7. Penerapan kebijakan subsidi harga yang pro petani. 8. Adanya program penyuluh mengenai sistem teknologi informasi dalam membantu proses pemasaran.

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2018.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan sebelumnya, dapat diambil kesimpulan antara lain sebagai berikut :

1. Bauran pemasaran jagung hibrida di Desa Sidera meliputi 4 P, yaitu *Product* atau produk tersebut merupakan dalam bentuk jagung pipilan. *Place* atau tempat, dimana tempat yang kondisi lokasi usahatani jauh dari pasar induk. *Price* atau harga, dimana harga jagung pipilan masih cukup terjangkau bagi pembeli berkisar Rp. 3500-4000 per Kg di tingkat petani, dan *Promotion* atau promosi dimana petani belum menggunakan media untuk memasarkan produknya hanya melalui mulut ke mulut.
2. Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman strategi bauran pemasaran usahatani jagung hibrida di Desa Sidera berada dalam kuadran 1 diagram SWOT yang artinya berada pada situasi yang menguntungkan.
3. Alternatif strategi bauran pemasaran yang dapat dilakukan bagi pengembangan pemasaran jagung hibrida di Desa Sidera yakni sebagai berikut : (1). Memperkuat jaringan pasar produk pertanian.; (2). Kebijakan di bidang peningkatan diversifikasi produksi dan pangan.; (3). Perbaikan infrastruktur pertanian, meliputi pembangunan dan rehabilitasi jalan usahatani .;(4). Pengembangan sarana industri jagung hibrida.; (5). Memperluas akses pasar untuk mendapatkan keuntungan yang lebih ketika panen raya;(6). Penerapan

sistem teknologi informasi melalui peran penyuluh.; (7). Penerapan kebijakan subsidi harga yang pro petani.; (8). Adanya program penyuluh mengenai sistem teknologi informasi dalam membantu proses pemasaran.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian nadapun beberapa saran yang bisa di rekomendasikan yaitu sebagai berikut :
Pengembangan pemasaran jagung di Desa Sidera dapat dilakukan melalui penerapan beberapa program diantaranya, yaitu dengan memberikan pelatihan penggunaan sistem informasi yang tepat, perbaikan kondisi jalan serta infrastruktur yang ada, mengembangkan pasar tradisional untuk Desa Sidera sendiri agar Desa Sidera dapat dikenal sebagai penghasil produksi jagung, serta pengembangan sarana industri pengelolaan jagung. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk melakukan penelitian dibidang yang sama diharapkan mampu mengkaji lebih lanjut penerapan strategi-strategi yang telah di rekomendasikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah, 2002, *Strategi Marketing*, Graha Ilmu. Jakarta.
- Badan Penyuluh Pertanian Sulawesi, 2017. *Data Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Jagung Hibrida di Kecamatan Sigi Biromaru*. 2016.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Sigi, 2016. *Sigi dalam Angka 2016*. <http://www.sigikab.go.id>
- Engga, 2013. *Usahatani*. <http://masengga.wordpress.com/> Diakses tanggal 14 september 2017.
- Gunarto, 2011. *Agribisnis Pengembangan Usaha*. Jurnal JSPI, Vol. 2 (1) Mei Hal. 93-95.
- Novita, 2009. *Analisis Efisiensi Pemasaran Jagung di Provinsi Nusa Tenggara Barat*. Jurnal Pemasaran. Vol. 10 No. 2, 2009 Hal. 112-123
- Nurfauzi, 2006. *Pedoman Umum Pengembangan Tanaman Pangan*. Jurnal Inovasi. Vol. 8 No. 2, 2012. Hal. 77-71
- Nurhalima, 2016, *Manajemen Perekonomian Pertanian*. Yogyakarta. BPFE Di Akses tanggal; 21 September 2017.