

---

**Saluran Pemasaran Jagung di Desa Mulyosari  
Kecamatan Prembun Kabupaten Kebumen****Tri Yuli Isnuryadin<sup>1</sup>, Didik Widiyantono<sup>2</sup>, dan Isna Windani<sup>3</sup>**

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian

Universitas Muhammadiyah Purworejo

Email: triyuliisnuryadin@gmail.com

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Bagaimana proses penjualan jagung pipilan kering di desa Mulyosari kecamatan Prembun kabupaten Kebumen, (2) Bagaimana Pola saluran pemasaran jagung pipilan kering didesa Mulyosari kecamatan Prembun kabupaten Kebumen , (3) Bagaimana Fungsi-fungsi oleh pola pemasaran jagung pipilan kering di desa Mulyosari kecamatan Prembun kabupaten Kebumen.

Jenis Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan metode *Purposive Sampling*. Pengambilan sampel petani dan pedagang menggunakan rumus *Snowbal Sampling* . Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dilapangan faktor-faktor yang di temui pada Saluran Pemasaran Jagung di desa Mulyosari dikecamatan Prembun kabupaten Kebumen. adalah: 1. bagaimana cara penjualan jagung, 2. Bagaimana pola saluran pemasara jagung dan yang ke 3. Fungsi-fungsi pola pemasarannya jagung yang intinya dari penelitiann tersebut adalah cara pendistribusian jagung dari petani sampai dengan konsumen ini melalui beberapa lembaga-lembaga yang terlibat seperti: Petani, Pedagang Pengumpul, Pedagang pengecer, dan industri pakan ternak dan konsumen akhir . Jenis Pola saluran pemasaran jagung yang terlibat terdapat 2 jenis yaitu : 1. Pola pemasaran mulai dari: Petani – Pedagang Pengumpul – pedagang Pengecer-konsumen akhir dan jenis Pola Pemasaran ke 2 adalah : Petani-Pedagang Pengumpul –Pengusaha industri-konsumen akhir. Adanya kegiatan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan pada judul skripsi Saluran Pemasaran Jagung didesa Mulyosari kecamatan Prembun Kabupaten Kebumen. Dimana dalam proses pemasaran tersebut didukung berbagai proses pemasaran jagung sampai ketangan konsumen akhir yaitu: 1. Proses pendistribusian, 2. Proses Pengemasan, 3. Proses pengangkutan, 4. Proses Transaksi Pembelian/jual beli, 4. Proses Sortasi/Penyortiran, 4. Proses Penyimpanan, 5. Proses Pengukuran berat bersih jagung siap jual sebelum jagung sampai ketangan konsumen.

**Kata Kunci:** jagung, cara penjualan pola pemasaran, fungsi pemasaran

**ABSTRACT**

*This study aims to find out: (1) How is the process of selling dried corn in Mulyosari village, Prembun sub-district, Kebumen district, (2) What is the pattern of dry shelled marketing channels in Mulyosari village, Prembun sub-district,*

*Kebumen district, (3) How are the functions of marketing patterns dry shelled corn in Mulyosari village, Prembun sub-district, Kebumen district.*

*Type of analysis method used in this research is descriptive method and purposive sampling method. Sampling of farmers and traders using the Snowbal Sampling formula. Based on the results of research conducted in the field of factors encountered in the Corn Marketing Channel in Mulyosari village in Prembun sub-district, Kebumen district. are: 1. how to sell corn, 2. What is the pattern of channel distribution of corn and the third. The functions of the pattern of marketing are corn, the essence of which is the way of distributing corn from farmers to consumers through several institutions involved such as : Farmers, Merchant traders, retailers, and animal feed industries and end consumers. The types of corn marketing channel patterns involved are of two types, namely: 1. Marketing patterns ranging from: Farmers - Collector Traders - final consumer retailers and the second type of Marketing Pattern are: Farmers - Collectors - End-industrial entrepreneurs. The existence of marketing function activities carried out on the title of the Corn Marketing Channel thesis in Mulyosari village, Prembun sub-district, Kebumen Regency. Where in the marketing process are supported by various processes of marketing corn to end consumer handlers, namely: 1. Distribution process, 2. Packaging process, 3. Transportation process, 4. Purchasing / buying and selling transaction process, 4. Sorting / Sorting Process, 4. Process Storage, 5. The process of measuring the net weight of corn ready for sale before corn to the hands of consumers.*

**Keywords:** *corn, how to sell marketing patterns, marketing functions*

## I. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang beriklim tropis dan relatif subur, atas alasan demikian Indonesia memiliki kekayaan flora yang melimpah juga beraneka ragam. Keanekaragaman tersebut dapat berpotensi untuk pengembangan bisnis di sektor pertanian. Sektor pertanian memperoleh perhatian yang sangat besar disebabkan keadaan alam dan letak geografis Indonesia yang cocok dijadikan daerah pertanian. Potensi sumberdaya manusia yang melimpah, ketersediaan teknologi dan pasar Indonesia turut mendukung pembangunan usaha di sektor pertanian tersebut. Perlu diketahui lini sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap perekonomian Indonesia. (Dahl, D. C and J. W. Hammond.1977: 24-28).

Permintaan akan bahan pangan di Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat terutama bahan pangan utama seperti padi, jagung, dan kedelai. Komoditas jagung adalah salah satu bahan pangan terpenting karena merupakan sumber karbohidrat kedua setelah padi. Selain sebagai bahan pangan, jagung juga merupakan komoditas penyedia bahan baku industri makanan. Di samping itu,

komoditas ini dapat digunakan sebagai pakan ternak dan bahan baku industri seperti industri etanol. (Hartono2007:14).

Pemasaran merupakan salah satu faktor yang menentukan tingkat pendapatan petani dari semua penjualan produksi usahatannya. Pemasaran atau marketing pada prinsipnya adalah aliran barang dari produsen ke konsumen. Aliran barang ini dapat terjadi karena adanya lembaga pemasaran (Soekartawi 1995:24).

Pemasaran produk agraris termasuk hortikultura, cenderung merupakan proses yang agak kompleks sehingga saluran distribusi lebih panjang dan mencakup lebih banyak perantara. Ada beberapa ciri produksi pertanian yang mempengaruhi pemasaran hasil-hasil pertanian: pertama, produksi di lakukan secara kecil-kecilan. Kedua, produksi terpencar. Ketiga, produksi musiman, menyebabkan kesulitan dalam tataniaga, yang mengharuskan adanya fasilitas – fasilitas penyimpanan yang sudah pasti menyebabkan bertambahnya biaya pemasaran (Soekartawi. 2002 : 15).

## **II. METODE PENELITIAN**

### **A. Desain Penelitian**

Desain penelitian yang digunakan adalah survei yaitu pengamatan atau penyelidikan untuk mendapatkan keterangan yang baik terhadap suatu persoalan tertentu di dalam daerah atau lokasi tertentu, atau suatu studi eksklusif yang dipolakan untuk memperoleh informasi-informasi yang dibutuhkan Daniel (2002:31).

Teknik penelitian yang digunakan adalah teknik survei. Penelitian survey adalah pengumpulan data dari sejumlah unit atau individu dari suatu populasi dalam jangka waktu yang bersamaan dan menggunakan kuisisioner sebagai alat pengumpulan data Surakhmad (1994:13).

### **B. Populasi dan sampel**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh peneliti untuk di pelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang memiliki subyek atau obyek tersebut Sugiyono (2008:118).

Sampel lokasi penelitian dipilih di 11 desa kecamatan Prembun kabupaten Kebumen karena desa tersebut memiliki petani jagung pipilan kering datapetani jagung dapat dilihat pada Tabel 8 dibawah ini:

Tabel 8. Jumlah Sampel Petani Jagung Berdasarkan Kelompok Gapoktan yang Tersebar Kecamatan Prembun Tahun 2018

No	Kelompok Tani	Jumlah petani jagung
1	Tani Tanisari	49
2	Tani Makmur	54
3	Tani Mukti	47
Jumlah		150

Sumber data : Monografi Desa Kecamatan Prembun

Metode penentuan sampel menggunakan metode snowball *sampling*. Metode snowball *sampling* adalah proses pengambilan sampel dengan cara sambung menyambung informasi dari unit satu dengan unit lain sehingga menjadi satu kesatuan unit yang banyak. Penarikan sampel pada pola ini dilakukan dengan menentukan sampel pertama. Sampel berikutnya ditentukan berdasarkan informasi dari sampel pertama, sampel ketiga ditentukan berdasarkan informasi dari sampel kedua, dan seterusnya sehingga jumlah sampel semakin besar seolah-olah terjadi efek bola salju.

### C. Pengumpulan Data

1. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari petani dengan cara wawancara berdasarkan kuesioner yang telah dipersiapkan dan pengamatan langsung terhadap obyek penelitian, meliputi data petani, pengepul dan tengkulak, pengecer dan konsumen jagung.
2. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dengan cara mencatat data yang telah ada pada instansi-instansi yang terkait dengan penelitian seperti kelompok tani, pemerintah desa dan dinas terkait.

### D. Analisis data

#### 1. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk menganalisis Proses penjualan jagung pipilan kering di desa Mulyosari kecamatan Prembun kabupaten Kebumen pada tingkat saluran pemasaran digunakan analisis deskriptif.
- b. Untuk menganalisis pola saluran pemasaran jagung pipilan kering dilakukan dengan analisis deskriptif.

- c. Untuk menganalisis Fungsi-fungsi pemasaran jagung yang ada di desa kecamatan Prembun kabupaten Kebumen digunakan analisis deskriptif.

### **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **1. Profil Petani Dan Proses Penjualan Jagung**

Petani jagung Kecamatan Prembun Kabupaten Kebumen merupakan petani yang mempunyai lahan yang bisa ditanam dengan dua jenis sistem yaitu jenis tanam Monokultur dan Polikultur dimana dalam jenis penanaman ini dapat menggunakan dua jenis tanaman dalam satu lahan petak sehingga dapat menghasilkan hasil tanaman yang berbeda dan biasanya. Para petani jagung didesa Mulyosari kecamatan Prembun kabupaten Kebumen menanam jagung pipilan kering setelah musim kemarau atau setelah musim hujan. Dan proses penanam jagung mulai dari proses pembuatan lahan waktu penanaman sampai dengan pemanenan membutuhkan waktu sampai dengan 3 bulan.

#### **2. Proses Penanaman, Perawatan Dan Pemanenan**

Proses penanamannya petani mengolah lahan terlebih dahulu dengan cara membuat bedengan dengan menggunakan aluh atau bambu runcing. Penggunaan bambu runcing ini bertujuan untuk membuat lubang untuk penanaman biji. Dan setiap satu lubang ditanam satu biji dan setiap satu lubang tanaman ditanam dengan jarak 15 cm penggunaan jarak tanaman ini bertujuan ini agar tanaman dapat tumbuh dengan sempurna. Ketika awal tanaman ini dan biji ditanam adalah penggunaan pupuk pertama adalah menggunakan pupuk organik/ pupuk kandang. Setelah dipupuk kandang lalu di siangi dan dibiarkan tumbuh sampai dengan umur 15 hari tanamn jagung setelah umur 15 hari mulai di pupuk dengan menggunakan pupuk Mutiara hijau dan NPK dan di beri jagung setelah umur tanaman umur 35 hari dan di semprot dengan insektisida kimia agar tanaman jagung terhindar hama dan gulma yang dapat menggagu pertumbuhan tanaman sampai dengan pemanenan.

#### **3. Proses Pembelian/ Transaksi Antar Pedagang**

Para petani jagung kecamatan Prembun kabupaten Kebumen tidak pernah mengalami hambatan terkait dengan saluran pemasaran jagung

maupun penjualan jagung karena dari beberapa pola saluran Pemasaran jagung yang ada dan terkait serta mempunyai langganan dalam penjualan maupun pemasaran jagung tersebut. Dimana jagung yang telah dipanen langsung dijual kepada para pedagang pengepul dan pengecer. Dimana dalam proses pemasaran jagung ini pedagang pengecer membeli jagung kepada para petani dengan cara mendatangi langsung petani ketempat tinggalnya dengan memakai alat transportasi kendaraan roda empat. Setelah sampai kerumahnya petani melakukan kegiatan transaksi jual beli jagung yang siap di beli, dalam proses pembelian ini petani jagung atau produsen melakukan kegiatan pemanenan dengan cara penebasan setelah jagung ditebas petani melakukan penjemuran dan pengeringan jagung dilahan sawah sawah selama satu hari atau setengah hari proses ini dilakukan agar kadar air yang terkandung di buah jagung tersebut berkurang. Setelah proses pengeringan selesai jagung yang telah dijemur di sawah dan dilahan di kemas dan dibawa pulang untuk segera dipipil menggunakan pemipilan secara manual atau menggunakan alat milik perorangan.

#### **4. Proses Pengiriman Jagung Ke Berbagai Wilayah**

Setelah proses pemipilan selesai dilakukan proses penjemuran yang dilakukan petani dengan cara di jemur diteras selam 1-3 hari sampai dengan kering dan jagung siap dikemas dan dijual kepada pedagang pengepul setelah proses pembelian pedagang pengepul jagung selesai maka dilakukan proses penjualan jagung selanjutnya yang dilakukan kepada pelaku usaha industri yang ada di kota Jogjakarta dan Bandung dan proses penjualan menggunakan transaksi menggunakan aplikasi media sosial dan online setelah transaksi kedia sosial atau online jadi maka di lakukan proses pengiriman menggunakan kendaraan dengan kapasitas lebih besar dengan muatan yang lebih banyak dan proses pengiriman ke Jogjakarta dilakukan selama setengah hari dan untuk pengiriman ke Jogja menggunakan waktu selama 3 hari. Setelah proses barang sampai ke Jogja dan Bandung lalu masuk kepedagang pengepul yang ada di Jogjakarta dan bandung setelah masuk kepedagang pengepul lalu terjadilah proses pembelian yang dilakukan oleh para pelaku usaha industri.

## **5. Jenis Pemasaran Jagung Di Desa Mulyosari Kecamatan Prembun Kabupaten Kebumen**

Dalam pola pemasaran jagung didesa Mulyosari Kecamatan Prembun Kabupaten Kebumen terdapat dua jenis saluran pemasaran yang terjadi diantaranya:

- a. Pola pemasaran I : petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer-konsumen akhir.
- b. Pola Pemasaran II : Petani- Pedagang Pengumpul –Pengusaha industri-Konsumen akhir.

## **6. Indikator Kegiatan Dan Fungsi-Fungsi Saluran Pemasaran Jagung Didesa Mulyosari Kecamatan Prembun Kabupaten Kebumen Diantaranya:**

Keseluruhan sistem ini memiliki tujuan yang sama yakni mendistribusikan jagung dari lahan pertanian sampai ke tangan konsumen, sehingga dalam pergerakan sub sistem ini terbentuklah 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 pemanen. Harga jagung yang di jual petani ke pedagang perantara berfluktuasi tergantung pada tinggi rendahnya kadar air jagung. Terjadinya perbedaan jagung antara pedagang satu dengan pedagang yang lainnya. Berbeda tergantung dengan jenis jagung antara lembaga pemasaran satu dengan lembaga pemasaran yang lainnya sampai ketinggian konsumen.

### **a. Indikator Fungsi Pemasaran Yang Dilakukan Petani**

#### **1) Fungsi Pertukaran**

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani adalah pertukaran barang dengan cara melakukan kegiatan transaksi jual beli atau pun berniaga antara pedagang satu dengan pedagang lainnya dengan menggunakan mata uang yang masih berlaku dan harga yang telah ditentukan disepakati bersama antara penjual dan pembeli. Dalam kegiatan jual beli/ berniaga tentunya tidak lepas dari aspek kegiatan

fisik seperti melakukan pengecekan barang ataupun obyek mulai dari bentuk, warna, proses penyimpanan, kelayakan kemasan, kadarluarsa, dan berat timbang ideal. Dalam kegiatan berniaga jagung ini adanya kegiatan fisik yang dilakukan oleh calon pembeli dan penjual. Untuk kegiatan yang dilakukan oleh penjual yaitu melakukan kegiatan seperti: kegiatan sortasi barang, pengecekan jagung yang layak dan tidak layak, pemipilan, penjemuran, penyimpanan, sampai dengan pengemasan dimana dalam kegiatan ini tentunya tidak lepas dari faktor cuaca dan waktu saat melakukan kegiatan fisik tersebut sedang kegiatan fisik yang dilakukan oleh calon pembeli adalah dengan melakukan kegiatan pengecekan jagung, berat jagung, dan kadar air yang sudah dikemas oleh calon penjual tentunya dalam kegiatan berniaga jagung ini nilai kejujuran dan kepercayaan dan ketergantungan sangat diutamakan agar penjual mempunyai pelanggan yang tetap begitu juga dengan calon pembeli agar memperoleh pemasukan tetap dan tidak pindah ke pedagang yang lainnya, dan keuntungan yang di peroleh penjual merupakan nilai yang diberikan oleh pembeli apabila hasil yang di usahakan oleh penjual/produsen sesuai dengan keinginan pasar ataupun konsumen.

## **b. Indikator Proses Fungsi Fisik Yang Dilakukan Oleh Petani**

### **1) Pemipilan**

Pemipilan adalah suatu kegiatan pengelupasan kulit dengan buahnya dengan cara manual ataupun dengan cara modern. Pemipilan merupakan proses pengelupasan yang dilakukan oleh penjual/produsen dalam kegiatan pemipilan ini yang dilakukan memerlukan waktu, kesabaran, dan jangka pendek agar proses pemanenan dan pengemasan lebih cepat dan efisien. Dalam proses pemipilan yang dilakukan oleh petani jagung adalah dengan cara manual ini dilakukan agar jagung tetap terjaga bentuk dan warnanya. Apabila dalam proses pemipilan ini tidak dilakukan dengan hati-hati maka proses hasil jagung tidak sesuai dengan keinginan pasar dan akan mengurangi nilai jual harga di pasaran. Dalam kegiatan pemipilan ini adalah melakukan kegiatan



pengeringan yang dilakukan oleh petani dengan cara di jemur dibawah terik matahari dengan menggunakan alas yang lebar yang biasa digunakan untuk mengeringkan padi ataupun menggunakan tanah halaman yang luas yang sudah di buat datar dan tidak berlubang dan tentunya aman dari hewan lainya seperti ayam maupun hewan lainya. Dalam proses penjemuran dilakukan pada pagi hari sampai dengan siang mulai dari jam 06.00 pagi sampai dengan 14.00. Karena pada jam tersebut proses pemanasan tersebut sangat sempurna sampai dengan pengeringan dan proses pengeringan dapat dilakukan oleh penjual dengan jangka waktu 2- 3 hari.

## **2) Pengeringan**

Dalam kegiatan pemipilan ini adalah melakukan kegiatan pengeringan yang dilakukan oleh petani dengan cara di jemur dibawah terik matahari dengan menggunakan alas yang lebar yang biasa digunakan untuk mengeringkan padi ataupun menggunakan tanah halaman yang luas yang sudah di buat datar dan tidak berlubang dan tentunya aman dari hewan lainya seperti ayam maupun hewan lainya. Dalam proses penjemuran dilakukan pada pagi hari sampai dengan siang mulai dari jam 06.00 pagi sampai dengan 14.00. Karena pada jam tersebut proses pemanasan tersebut sangat sempurna sampai dengan pengeringan dan proses pengeringan dapat dilakukan oleh penjual dengan jangka waktu 2- 3 hari.

## **3) Pengemasan**

Pengemasan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh produsen ataupun penjual agar nilai barang dan obyek tetap terjaga kualitas dan kwalitas sebelum sampai ketangan konsumen. Dalam kegiatan pengemasan yang dilakukan oleh petani ini merupakan kegiatan sebelum sampai ketangan penjual dimana dalam pengemasan ini dilakukan kegiatan fisik seperti pemanenan, pemipilan, pengeringan penyortiraan jagung yang layak untuk dijual dalam proses pengemasan membutuhkan waktu yang agah lama karena dalam kegiatan pengemasan ini harus dilakukan cek fisik jagung yang sudah layak

untuk dikemas dan belum siap dikemas. Penggunaan kemasan ukuran 50 kg ini merupakan ukuran ideal ukuran kemasan pada umumnya karena untuk masing-masing kemasan mempunyai nilai berat saat dilakukan proses penimbangan.

#### **4) Penyimpanan**

Penyimpanan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh petani sebelum sampai ketangan penjual dengan cara penyimpanan di rumah sendiri, dimana dalam kegiatan penyimpanan ini harus dilakukan dengan benar dan aman agar proses penyimpanan tersebut dapat berjalan dengan sempurna dimana dalam kegiatan penyimpanan ini harus terhindar dari hewan pengerat ataupun hama lainnya dan dipastikan bahwa tempat untuk penyimpanan harus benar-benar kering dan terhindar dari sinar matahari langsung. Karena pada umumnya untuk menjaga kemasan agar terhindar dari hewan pengerat dilakukan dengan cara penggunaan jebakan ataupun alat lainnya yang mendukung.

#### **5) Transportasi**

Transportasi merupakan kegiatan pemindahan barang dari satu tempat ke tempat lain. Kegiatan fisik yang dilakukan oleh pedagang pengepul adalah kegiatan pengambilan jagung dari sawah petani ke petani lain dengan cara mendatangi langsung ke tempat petani tersebut dalam kegiatan tersebut akan dilakukan kegiatan fisik seperti proses pemindahan barang dan proses kegiatan berniaga ataupun jual beli. Untuk transportasi yang digunakan biasanya menggunakan kendaraan roda empat dengan kapasitas sedang sesuai dengan muatan isi yang akan diambil dan dibawa ke tempat penyimpanan pengepul. Dan dalam kegiatan berniaga atau jual beli menggunakan mata uang yang masih berlaku saat ini.

### **c. Indikator fungsi pemasaran Yang Dilakukan Oleh Pedagang Pengepul**

#### **1) Fungsi pertukaran**

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh petani dan pedagang pengepul/tengkulak adalah fungsi pertukaran menggunakan mata uang yang masih berlaku saat ini dimana dalam kegiatan pertukaran maka

akan terjadi proses pendistribusian jagung dari saluran pemasaran satu dengan pemasaran yang lainya. Dengan kegiatan ini membuktikan bahwa fungsi pertukaran ini akan menghasilkan nilai barang yang sesuai dengan jumlah berat dan isi tentunya tidak lepas dari kesepakatan bersama antara kedua pihak yang akan menghasilkan keputusan.

#### **d. Indikator fungsifisik Yang Dilakukan Pedagang Pengepul**

##### **1) Pengangkutan**

Kegiatan pengangkutan yang dilakukan oleh pedagang pengepul pada saluran pemasaran jagung didesa Mulyosari kecamatan prembun adalah proses pendistribusian jagung dari tingkat petani sampai dengan tingkat konsumen dengan melalui beberapa tingkat saluran pemasaran dimana dalam hal ini peran dari petani sangat dibutuhkan yaitu melalui proses pemanenan sampai dengan pengemasan yang dimana akan diambil oleh pedagang pengepul selanjutnya akan didistribusikan sampai ketangan industri pakan ternak ataupun ke lembaga pemasaran yang lain.

##### **2) Sortasi**

Sortasi adalah kegiatan yang dilakukan pedagang pengepul dalam bentuk kegiatan fisik yaitu memilah jagung yang layak dan tidak layak dan berat bersih jagung sebelum sampai ketangan industri pakan ayam broiler/pedaging ataupun kelembaga yang lain pengecekan jagung setelah diambil dari petani sebelum didistribusikan sampai ketangan konsumen.

##### **3) Pengemasan**

Pengemasan adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh pedagang pengepul sebelum didistribusikan kesampai tangan produsen dengan cara manual. Dengan kegiatan proses pengemasan ini maka proses pendistribusian akan berjalan dengan sempurna. Kegiatan ini memerlukan proses yang lama dikarenakan adanya proses pemilihan jagung yang layak dan tidak layak serta pemilihan kemasan yang tidak rusak dan tahan lama. Pemilihan kemasan yang sesuai dengan berat isi

yang akan dipakai tentunya perlu adanya kegiatan pengecekan kemasan jagung yang siap untuk digunakan. Kemasan yang baik adalah kemasan yang dapat digunakan untuk mengemas jagung sebelum didistribusikan ketangan industri pakan ayam ataupun konsumen yang lainnya.

#### **4) Penyimpanan**

Dalam kegiatan penyimpanan tentunya faktor kebersihan dan faktor lingkungan sangat diperlukan karena akan mendukung proses penyimpanan yang lama dan faktor terpenting dalam penyimpanan adalah suhu dan cuaca serta keterjaminanya dalam menjaga kemasan jagung dari gangguan hewan pengerat lainnya seperti tikus dan kutu jagung.

### **IV. PENUTUP**

Cara penjualan jagung didesa Mulyosari kecamatan Prembun kabupaten Kebumen yaitu suatu proses bagaimana cara pendistribusian jagung dari petani sampai dengan ketangan konsumen. Pedagang yang terlibat dalam penjualan jagung pipilan kering adalah pedagang pengumpul, pedagang pengecer, dan industri pembuat pakan ternak. Dalam pemasaran yang terjadi di desa Mulyosari kecamatan Prembun kabupaten Kebumen adalah bagaimana cara pendistribusian jagung mulai dari proses pemanenan sampai ketangan konsumen akhir dan dalam pemasarannya penggunaan media sosial ataupun elektronik yang saat ini berkembang sangat berperan dalam proses penjualannya sampai pendistribusian jagung sampai ketangan konsumen dan petani bisa mengetahui harga naik dan turunnya melalui informasi yang didapat dari orang lainnya.

Diketahui bahwa pola saluran pemasaran jagung di desa Mulyosari kecamatan Prembun kabupaten Kebumen terdapat dua saluran pemasaran jagung yaitu: 1) Pola Pemasaran I: Petani- pedagang pengumpul - pedagang pengecer - konsumen akhir. 2) Pola Pemasaran II : Petani – pedagang – pengumpul - pengusaha industri –konsumen akhir.

Fungsi-fungsi dalam pemasaran jagung di desa Mulyosari kecamatan Prembun kabupaten Kebumen adalah proses –proses yang mendukung dalam ruang lingkup pemasaran jagung seperti pendistribusian, pengemasan,

pengangkutan, proses jual beli/pembelian, sortasi, penyimpanan, dan pengukuran berat bersih jagung siap jual jagung sebelum ketangan konsumen ataupun pelaku utama home industri.

### DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah. 2017. *Provinsi Jawa Tengah Dalam Angka 2017*. Jawa Tengah.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah. 2017. *Provinsi Jawa Tengah Dalam Angka 2017*. Jawa Tengah.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kebumen. 2017. *Kabupaten Kebumen Dalam Angka 2017*. Kebumen.
- Badan Pusat Statistik Pertanian Hortikultura. 2012 – 2014. *Luas Panen dan Produksi Jagung Menurut Kabupaten/Kota di Jawa Tengah Dalam Angka 2012-2014*. Jawa Tengah.
- Claudia Rahmi. 2013. *Usaha Tani dan Saluran Pemasaran Jagung Manis di Desa Pamah, Kecamatan Tanah Piem, Kabupaten Dairi*. Journal. Fakultas Pertanian UMM Malang.
- Dahl, D. C and J. W. Hammond. 1977. *Market and Price Analysis The Agricultural Industries, Mc Graw,. Hill Book Company. Newyork* hal: 24-28.
- Ekawati. 2008. *Saluran PemasaranMangga diKecamatanIndramayu Provinsi JawaBarat*. Journal. Fakultas Ekonomi Universitas Atmajaya Yogyakarta.
- Firdaus, Muhammad 2009. *Manajemen Agribisnis*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Griffin, R.W., R.J. Elbert. 2003. *Bisnis. Edisi Keenam*. Prehallindo. Jakarta.
- Kotler, Philip. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Indonesia. PT. Macanan Jaya Cemerlang.