

## ANALISIS TATANIAGA BENIH JAGUNG MANIS “SWEET LADY” PADA PT BISI INTERNASIONAL TBK DI KABUPATEN HULU SUNGAI TENGAH DAN HULU SUNGAI SELATAN

### Analysis of Marketing System Sweet Corn Seed “Sweet Lady” at PT BISI International Tbk in Hulu Sungai Tengah District and Hulu Sungai Selatan District

Muhammad Lutfi Hapiz<sup>1,\*</sup>, Nina Budiwati<sup>1</sup>, Masyhudah Rosni<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Prodi Agribisnis/Jurusan SEP, Fak. Pertanian – Univ. Lambung Mangkurat, Banjarbaru – Kalimantan Selatan

\*Corresponding author: [lutfihafiz1996@gmail.com](mailto:lutfihafiz1996@gmail.com)

**Abstract.** The use of advanced seed which come from plant breeding process is necessary to increase sweet corn productivity. BISI International, co. Ltd is foreign investment company who works in agricultural seed production. Sweet Lady is one of its production which is popular among sweet corn growers in South Kalimantan, so the selling has increased in the last 3 years. The study is purposed to track down the marketing channels of the Sweet Lady, costs, margins, marketing profits and share on each marketing institution in the area of Hulu Sungai Tengah and Hulu Sungai Selatan Regency. The primary data were gathered by census and interviews from 19 respondents, consist as: 2 R1 institutions (wholesales), 9 R2 institutions (retailers), 8 R3 institutions (2<sup>nd</sup> retailers). The study found 5 marketing channels in the study area. The differences of average cost in all marketing channels are IDR 2,437.50 per 250 grams in R1, IDR 800.00 per 250 grams in R2 and IDR 500.00 per 250 grams in R3. The marketing margin differences in R1, R2, and R3 were IDR 7,500.00 per 250 grams, IDR 3,000.00 per 250 grams, and IDR 2,000.00 per 250 grams, respectively. Meanwhile the profits on R1, R2, and R3 were IDR 5,062.50 per 250 gram, IDR 2,200.00 per 250 gram and IDR 1,500.00 per 250 grams in that order. Share on each marketing institution R1, R2, R3 on 5 marketing channels is 90%, 96% dan 90%.

**Keywords:** sweet lady, marketing channels, cost, margin, profit

## 1. PENDAHULUAN

Pertanian merupakan sektor andalan yang mampu berkembang dengan baik, hal ini terlihat dari peranan Agribisnis dalam perekonomian nasional adalah sebagai penyedia bahan pangan bagi penduduk Indonesia. Salah satu komoditas tanaman pangan yang mengambil peran dalam pembangunan sektor pertanian Indonesia adalah jagung (Purwanto *et al*, 2015: 1).

Jenis jagung yang paling populer dan banyak di konsumsi di Indonesia adalah jagung manis atau sweet corn (*Zea mays saccharata*). Konsumsi terhadap jagung manis terus mengalami peningkatan seiring dengan pertambahan jumlah penduduk dan pola konsumsi. Jagung manis banyak diolah menjadi bahan baku berbagai masakan dan produk olahan. Ciri khas jagung manis adalah biji-bijinya yang masih muda bercahaya dan berwarna jernih (Syukur & Rifianto, 2013: 6).

Penggunaan benih unggul bermutu mutlak diperlukan untuk meningkatkan produktivitas hasil jagung manis. Benih unggul jagung manis dihasilkan melalui kegiatan pemuliaan tanaman. Hasil kegiatan

pemuliaan tanaman jagung manis berupa varietas unggul hibrida dan bersari bebas. Karakter unggul jagung manis merupakan karakter-karakter yang mendukung hasil tinggi dan kualitas tongkol prima (Syukur & Rifianto, 2013: 23).

Kalimantan Selatan merupakan salah satu Provinsi yang mempunyai tingkat produktivitas jagung manis yang cukup tinggi. Penggunaan benih unggul bermutu mutlak diperlukan untuk meningkatkan produktivitas hasil jagung manis. salah satu produk benih jagung manis yang banyak dicari oleh kalangan petani Kalimantan Selatan khususnya di wilayah Kabupaten Hulu Sungai Selatan dan Hulu Sungai Tengah adalah *Sweet Lady*. Produk jagung manis *Sweet Lady* merupakan benih jagung manis hibrida yang dikembangkan dan diproduksi oleh PT BISI International Tbk. Benih jagung manis ini memiliki pertumbuhan tanaman kuat, seragam dan kokoh.

PT BISI International Tbk merupakan perusahaan penanaman modal asing dengan nama PT Bright Indonesia Seed Industri, yang bergerak dalam bidang produksi benih pertanian dan berdiri pada tahun 1983. Pada tahun 1994, PT *Bright Indonesia Seed Industri*, berubah menjadi perusahaan

penanaman modal dalam negeri, dengan nama PT Benih Inti Subur Intani atau biasa disebut dengan BISI. Pada akhir tahun 2006 sampai dengan sekarang, PT BISI berubah nama menjadi PT BISI International Tbk. PT BISI International Tbk sudah memiliki sertifikat akreditasi dari Pemerintah Indonesia untuk melakukan sertifikasi sendiri terhadap benih-benih yang dihasilkannya. PT BISI International Tbk telah memiliki jaringan distribusi dan pemasaran yang terdiri dari 15 kantor cabang dan perwakilan, serta toko-toko pertanian yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia salah satunya ada di Kalimantan Selatan.

Menurut hasil wawancara dengan Marketing Executive Vegetable Seed PT BISI International Tbk cabang area Kalimantan mengatakan, dalam penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* di Kalimantan Selatan pada tahun 2018 yang terdiri dari 13 Kabupaten ini hampir 95% nya ada di Kabupaten Hulu Sungai Tengah dan Hulu Sungai Selatan. Bukan hanya pada tahun 2018, bahkan pada tiga tahun terakhir yaitu dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* ini selalu mengalami peningkatan pada setiap tahunnya meskipun banyak pesaing dari perusahaan lain yang juga memproduksi benih pertanian.

Berdasarkan uraian tersebut menarik untuk dikaji bagaimana PT BISI International Tbk bisa meningkatkan penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* di setiap tahunnya dan bagaimana pola tataniaga yang telah dibentuk oleh perusahaan khususnya di wilayah Kabupaten Hulu Sungai Tengah dan Kabupaten Hulu Sungai Selatan yang hampir menjadi sentral penjualan produk benih jagung *Sweet Lady* dengan persentase 95% dari seluruh wilayah Kabupaten yang ada di Kalimantan Selatan.

Tujuan dari penelitian ini yaitu: (1) Mengetahui saluran tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady* pada PT BISI International Tbk di wilayah Hulu Sungai Tengah dan Hulu Sungai Selatan; (2) Mengetahui besarnya margin, biaya dan keuntungan dari tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady* pada PT BISI International Tbk di wilayah Hulu Sungai Tengah dan Hulu Sungai Selatan; (3) Mengetahui besarnya bagian (*share*), harga yang diterima produsen dan masing-masing lembaga-lembaga tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady* pada PT BISI International Tbk di wilayah Hulu Sungai Tengah dan Hulu Sungai Selatan.

Kegunaan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan dan masukan bagi PT BISI International Tbk dalam membuat keputusan pendistribusian atau pemasaran produk benih jagung *Sweet Lady* di tahun selanjutnya. Bagi penulis sendiri penelitian ini dapat sebagai sarana menganalisis dan

menambah pengetahuan dibidang industri benih pertanian.

## 2. METODE

### 2.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Hulu Sungai Tengah dan Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Kedua Kabupaten ini merupakan Kabupaten dengan penjualan tertinggi jagung manis dari produk *Sweet Lady* PT BISI International Tbk di wilayah Kalimantan Selatan. Penelitian ini berlangsung dari bulan Januari 2019 sampai dengan Maret 2019.

### 2.2 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini berasal dari dua sumber yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang di peroleh melalui wawancara langsung dengan *Manager Executive Vegetable Seed* cabang PT BISI International Tbk area Kalimantan, R1 (pedagang besar), R2 (pedagang pengecer tingkat 1), R3 (pedagang pengecer tingkat 2) dengan menggunakan kuisioner yang sudah dipersiapkan. Sedangkan data sekunder dikumpulkan dari studi pustaka, internet dan literatur - literatur yang berhubungan dengan topik penelitian yang bersumber pada buku-buku. Informasi data pendukung di peroleh dari Dinas Pertanian Provinsi Kalimantan Selatan dan Instansi yang terkait.

### 2.3 Metode Penarikan Contoh

Penelitian ini dilakukan dengan dua tahap. Tahap pertama menggunakan *purposive sampling* (secara sengaja) yaitu dipilih dua dari 13 Kabupaten dengan penjualan tertinggi produk benih jagung manis *Sweet Lady* PT BISI International Tbk. Tahap kedua menentukan lembaga yang terlibat dalam tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady* pada PT BISI International Tbk agar sampai ketangan konsumen akhir atau petani adalah dengan teknik *Sensus* dan wawancara pada 19 lembaga tataniaga yang sudah tercatat dari PT BISI International Tbk, yaitu terdiri dari R1, R2 dan R3.

### 2.4 Analisis Data

Tujuan pertama adalah untuk mengetahui saluran tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady* PT BISI International Tbk di wilayah Hulu Sungai Tengah dan Hulu Sungai Selatan dengan metode observasi langsung kemudian dianalisis secara deskriptif.

Untuk menjawab tujuan yang kedua yaitu dengan menghitung biaya tataniaga yang dilakukan oleh lembaga tataniaga digunakan rumus (Mubyarto dalam Permatasari, 2004: 13):

$$C_{ij} = A_{ij} \times P_{ij} \quad (1)$$

dengan:  $C_{ij}$  biaya pada tingkat ke-l pada kegiatan ke-j (Rp/250 gram)

$A_{ij}$  kegiatan ditingkat ke-l pada kegiatan ke-j

$P_{ij}$  harga atau biaya yang dikeluarkan ditingkat kegiatan ke-j (Rp/250 gram)

$i$  tingkat R-1, R-2, R-3 dan pembeli akhir (petani)

$j$  kegiatan pengangkutan, tenaga kerja, bongkar muat dan kegiatan lainnya

Untuk menghitung besarnya margin tataniaga dengan menghitung selisih antara harga yang dibayarkan pembeli terakhir dengan harga yang dibayar kepada penjual pertama digunakan rumus sebagai berikut (Sudiyono, 2002: 103):

$$M_{ij} = H_{ci} - H_{pi} \quad (2)$$

dengan:  $M_{ij}$  margin tataniaga (Rp/250 gram)

$H_{ci}$  harga produk *Sweet Lady* yang dibayar oleh pembeli terakhir (Rp/250 gram)

$H_{pi}$  harga produk *Sweet Lady* yang dibayar kepada penjual pertama (Rp/250 gram)

$i$  pedagang R-1, R-2, R-3 dan pembeli akhir (petani)

Untuk menghitung keuntungan tataniaga yaitu selisih antara margin pemasaran dengan biaya tataniaga, maka dapat digunakan rumus sebagai berikut (Sudiyono, 2002: 104):

$$K = M - C \quad (3)$$

dengan:  $K$  keuntungan (Rp/250 gram)

$M$  margin (Rp/250 gram)

$C$  biaya tataniaga (Rp/250 gram)

Untuk menjawab tujuan yang ketiga yaitu dengan menghitung bagian (share) harga yang diterima oleh pelaku tataniaga yang terlibat, maka dapat digunakan rumus (Sudiyono, 2002: 104):

$$Sh_i = (P_i/P_t) \times 100\% \quad (4)$$

dengan:  $Sh_i$  bagian harga yang diterima pelaku tataniaga ditingkat ke-i (%)

$P_i$  harga penjual produk *Sweet Lady* pada tingkat ke-i (Rp/250 gram)

$P_t$  harga penjualan terakhir produk *Sweet Lady* (Rp/250 gram)

$i$  tingkat produsen (PT BISI International Tbk), R-1, R-2, R-3

## 2.5 Pembatasan Masalah

Untuk mengarahkan penelitian ini agar sesuai dengan tujuan pokok penelitian, maka dapat dibuat pembatasan masalah yaitu: (1) Mengingat PT BISI International Tbk adalah perusahaan yang sangat besar di bidang produksi benih, khususnya untuk produk benih jagung manis tentunya perusahaan mempunyai rantai tataniaga yang sangat luas. Karena hal itu, maka rantai tataniaga yang diteliti adalah jalur tataniaga dengan penghasil jagung manis terbanyak yaitu di wilayah Kabupaten Hulu Sungai Tengah dan Hulu Sungai Selatan. (2) Jenis produk benih jagung manis yang diteliti adalah produk jagung manis yang paling banyak digunakan di wilayah Kabupaten Hulu Sungai Tengah dan Hulu Sungai Selatan yaitu jagung manis *Sweet Lady*. (3) Tataniaga yang diteliti adalah saluran pendistribusian produk jagung manis *Sweet Lady* pada PT BISI International Tbk.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Lembaga dan Saluran Pemasaran

Saluran tataniaga adalah pergerakan barang-barang dari pihak produsen ke pihak konsumen melalui lembaga tataniaga yang terlibat. Panjang pendeknya saluran tataniaga ini tergantung dari beberapa faktor yang mempengaruhi barang tersebut, yaitu cepat tidaknya suatu produk rusak (masa pemakaian produk), jarak antara produsen ke konsumen, skala produksi dan keuangan pengusaha.

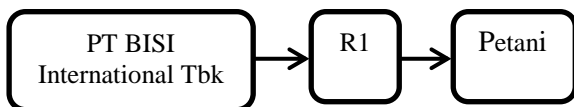
Peran pelaku atau lembaga tataniaga yang terlibat dalam pendistribusian produk benih jagung manis *Sweet Lady* agar dapat sampai ketangan konsumen akhir atau petani, tentunya akan sangat membantu produsen yaitu PT BISI International Tbk untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan.

**R1 (Pedagang Besar).** R1 atau pedagang besar adalah pedagang yang usahanya membeli barang dalam jumlah banyak dan kemudian dijual kembali kepada pedagang pengecer ataupun langsung ke pengguna barang tersebut. Berdasarkan hasil penelitian pada 19 responden yang telah tercatat pada PT BISI International Tbk ada 2 lembaga R1 yang terlibat dalam tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady*.

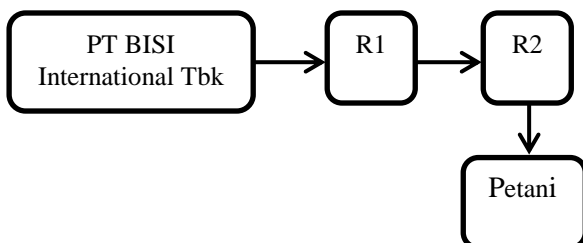
**R2 (Pedagang Eceran).** R2 atau pedagang eceran adalah pedagang yang membeli barang dengan jumlah banyak, namun tidak sebanyak R1. R2 membeli barang dagangannya dari R1 kemudian dijual kembali kepada R3 ataupun langsung kepada konsumen. Dari 19 responden yang telah tercatat pada PT BISI International Tbk ada 9 lembaga R2 yang terlibat dalam tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady*.

**R3 (Pedagang Pengecer Kedua).** R3 atau pedagang pengecer kedua adalah lembaga yang membeli dagangannya ditempat R2 dengan tujuan untuk dijual kembali kepada konsumen (petani jagung). Toko R3 ini kebanyakan nya berada di desa-desa yang dekat dengan para petani dan wilayah kebun. Berdasarkan hasil penelitian ada 8 lembaga R3 yang tercatat dalam pendistribusian produk benih jagung manis *Sweet Lady* dari PT BISI International Tbk.

**Saluran I.** Pada saluran I ini hanya melibatkan 1 lembaga tataniaga didalamnya yaitu R1 (pedagang besar). Saluran I ini menunjukkan bahwa pendistribusian produk jagung manis *Sweet Lady* dari PT BISI International Tbk dijual kepada R1 (pedagang besar), kemudian lembaga R1 (pedagang besar) menjual kepada konsumen akhir yaitu petani jagung.

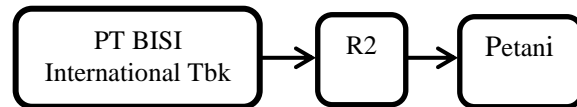


**Saluran II.** Saluran II menunjukkan pendistribusian produk *Sweet Lady* disaluran II ini dimulai dari produsen yaitu PT BISI International Tbk dijual kepada lembaga tataniaga R1 (pedagang besar), kemudian R1 menjual kembali produk benih jagung manis *Sweet Lady* secara grosiran kepada lembaga tataniaga R2 (pedagang pengecer), setelah itu lembaga R2 menjual kekonsumen akhir yaitu petani jagung.

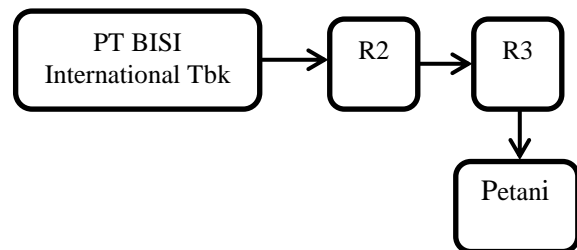


**Saluran III.** Pada saluran ini PT BISI International Tbk langsung menjual *Sweet Lady* kepada R2 (pedagang pengecer) tanpa melalui perantara R1 (pedagang besar). Lembaga tataniaga R2 (pedagang pengecer) membeli produk benih jagung

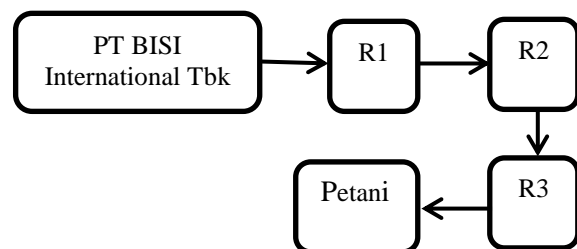
manis *Sweet Lady* dari PT BISI International Tbk secara langsung melalui petugas lapangan (agronomis), tetapi harga yang diberikan kepada lembaga tataniaga R2 berbeda dengan harga yang diberikan kepada lembaga tataniaga R1.



**Saluran IV.** Pada saluran IV menunjukkan penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* mirip dengan pola saluran III, tetapi pada saluran IV lembaga tataniaga R2 (pedagang pengecer) menjual lagi secara grosiran kepada lembaga tataniaga R3 (pedagang pengecer kedua). Kemudian dari lembaga tataniaga R3 produk *Sweet Lady* dijual kekonsumen akhir (petani jagung).



**Saluran V.** Pada saluran V ini melibatkan semua lembaga tataniaga yang ada. Penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* dimulai dari PT BISI International Tbk kepada lembaga tataniaga R1 (pedagang besar). Kemudian lembaga R1 menjual produk *Sweet Lady* secara grosiran kepada lembaga R2 (pedagang pengecer). Dari lembaga R2 *Sweet Lady* tidak langsung dijual kepada petani jagung, tetapi dijual kembali secara grosiran kepada lembaga R3. Proses terakhir, lembaga R3 menjual produk *Sweet Lady* kepada konsumen akhir yaitu petani jagung. Saluran V ini adalah pola saluran tataniaga yang paling panjang.



### 3.2 Analisis Biaya, Marjin dan Keuntungan

Pelaksanaan kegiatan tataniaga yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga dalam penjualan atau pendistribusian produk benih jagung manis *Sweet Lady* dari PT BISI International Tbk disertai dengan biaya pemasaran. Besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga yaitu lembaga R1, lembaga R2 dan lembaga R3 berbeda-beda. Hal ini tergantung dari nilai yang diberikan terhadap setiap biaya pelaksanaan oleh setiap lembaga tataniaga tersebut. Analisis biaya, marjin dan keuntungan pada setiap salurannya dapat dilihat pada Tabel 1, Tabel 2, Tabel 3, Tabel 4, dan Tabel 5.

Tabel 1. Biaya, marjin dan keuntungan pada saluran I produk benih jagung manis *Sweet Lady*

Lembaga Tataniaga	Nilai rata-rata (Rp/ 250 gram)
<b>PT BISI International Tbk</b>	
1. Harga Jual	67.500,00
<b>R1 (Pedagang Besar)</b>	
1. Harga Beli	67.500,00
Biaya tataniaga	
a.) biaya transportasi	500,00
b.) biaya pajak pph 1%	675,00
c.) biaya bongkar muat	12,50
d.) biaya gaji pegawai	1.250,00
<b>2. Total biaya tataniaga</b>	<b>2.437,50</b>
<b>3. Keuntungan</b>	<b>10.062,50</b>
<b>4. Marjin</b>	<b>12.500,00</b>
5. Harga jual	80.000,00

Sumber: Pengolahan data primer (2019)

Pada saluran I dapat dilihat bahwa harga beli rata-rata produk benih jagung manis *Sweet Lady* dilembaga R1 (pedagang besar) dari PT BISI International Tbk sebagai produsen yaitu sebesar Rp67.500,00/250 gram (250 gram) dengan harga jual yang diberikan kepada petani sebesar Rp80.000,00/250 gram. Marjin yang diterima oleh lembaga R1 dari tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady* dari PT BISI International Tbk yaitu sebesar Rp12.500,00/250 gram. Total biaya yang dikeluarkan oleh lembaga R1 adalah Rp2.437,500/250 gram. Total biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga R1 terdiri dari beberapa biaya-biaya tataniaga yaitu biaya pengangkutan/transportasi sebesar Rp500,00/250 gram, biaya pajak pph 1% sebesar Rp675,00/250 gram, biaya bongkar muat Rp12,50/250 gram dan biaya gaji pegawai sebesar Rp1.250,00/250 gram nya. Berdasarkan marjin tataniaga yang diterima oleh lembaga R1 sebesar Rp12.500,00/250 gram, maka keuntungan yang diterima oleh lembaga R1 (pedagang besar) dari

tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady* adalah Rp10.062,50/250 gram.

Tabel 2. Biaya, marjin dan keuntungan pada saluran II produk benih jagung manis *Sweet Lady*

Lembaga Tataniaga	Nilai rata-rata (Rp/ bungkus)
<b>PT BISI International Tbk</b>	
1. Harga Jual	67.500,00
<b>R1 (Pedagang Besar)</b>	
1. Harga Beli	67.500,00
Biaya tataniaga	
a.) biaya transportasi	500,00
b.) biaya pajak pph 1%	675,00
c.) biaya bongkar muat	12,50
d.) biaya gaji pegawai	1.250,00
<b>2. Total biaya tataniaga</b>	<b>2.437,50</b>
<b>3. Keuntungan</b>	<b>5.062,50</b>
<b>4. Marjin</b>	<b>7.500,00</b>
5. Harga jual	75.000,00
<b>R2 (Pedagang Pengecer)</b>	
1. Harga Beli	75.000,00
Biaya tataniaga	
a.) biaya transportasi	500,00
b.) biaya gaji pegawai	300,00
	<b>800,00</b>
<b>1. Total biaya tataniaga</b>	<b>4.200,00</b>
<b>2. Keuntungan</b>	<b>5.000,00</b>
<b>3. Marjin</b>	<b>80.000,00</b>
4. Harga jual	

Sumber: Pengolahan data primer (2019)

Pada saluran II menunjukkan bahwa harga beli produk jagung manis *Sweet Lady* R1 dari PT BISI International Tbk sebesar Rp67.500,00/250 gram. Lembaga R1 menjual kepada lembaga R2 dengan harga Rp75.000,00/250 gram. Marjin yang diterima oleh lembaga R1 dari penjualan *Sweet Lady* kepada lembaga R2 adalah Rp7.500,00/250 gram. Total biaya yang dikeluarkan oleh lembaga R1 adalah Rp2.437,50/250 gram dan keuntungan yang diperoleh lembaga R1 dari hasil penjual kepada lembaga R2 adalah sebesar Rp5.062,50. Kemudian lembaga R2 menjual kepada para petani jagung dengan harga sebesar Rp80.000,00. Marjin yang diterima oleh R2 sebesar Rp5.000,00/250 gramnya. Total biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga R2 sebesar Rp800,00/250 gram. Total biaya tataniaga R2 terdiri dari biaya transportasi sebesar Rp500,00 perbungkus dan biaya gaji pegawai sebesar Rp300,00. Keuntungan tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady* yang diterima oleh lembaga R2 adalah Rp4.200,00/250 gram.

Tabel 3. Biaya, margin dan keuntungan pada saluran III produk benih jagung manis *Sweet Lady*

Lembaga Tataniaga	Nilai rata-rata (Rp/ bungkus)
<b>PT BISI International Tbk</b>	
1. Harga Jual	75.500,00
<b>R2 (Pedagang Pengecer)</b>	
1. Harga Beli	75.500,00
Biaya tataniaga	
a.) biaya transportasi	500,00
b.) biaya gaji pegawai	300,00
2. <b>Total biaya tataniaga</b>	<b>800,00</b>
3. <b>Keuntungan</b>	<b>3.700,00</b>
4. <b>Margin</b>	<b>4.500,00</b>
5. Harga jual	80.000,00

Sumber: Pengolahan data primer (2019)

Pada saluran III harga produk benih jagung manis *Sweet Lady* yang diberikan oleh PT BISI International Tbk kepada lembaga tataniaga R2 (pedagang pengecer) berbeda dengan harga yang diberikan kepada lembaga tataniaga R1 (pedagang besar). Harga yang diberikan oleh PT BISI International Tbk kepada lembaga tataniaga R2 adalah Rp75.500,00/250 gram dengan harga jual kepada konsumen atau petani jagung sebesar Rp80.000,00/250 gram. Margin tataniaga yang diterima oleh lembaga tataniaga R2 pada saluran III ini adalah Rp4.500,00/250 gram. Total biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga R2 disalurkan ini sebesar Rp800,00/250 gram dari biaya transportasi sebesar Rp500,00/250 gram dan biaya gaji pegawai sebesar Rp300,00. Keuntungan tataniaga yang diperoleh lembaga tataniaga R2 dari penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* pada saluran III adalah Rp3.700,00/250 gramnya.

Tabel 4. Biaya, margin dan keuntungan pada saluran IV produk benih jagung manis *Sweet Lady*

Lembaga Tataniaga	Nilai rata-rata (Rp/ bungkus)
<b>PT BISI International Tbk</b>	
1. Harga Jual	75.500,00
<b>R2 (Pedagang Pengecer)</b>	
1. Harga Beli	75.500,00
Biaya tataniaga	
a.) biaya transportasi	500,00
b.) biaya gaji pegawai	300,00
2. <b>Total biaya tataniaga</b>	<b>800,00</b>
3. <b>Keuntungan</b>	<b>1.700,00</b>
4. <b>Margin</b>	<b>2.500,00</b>
5. Harga jual	78.000,00
<b>R3 (Pedagang Pengecer II)</b>	
1. Harga Beli	78.000,00
Biaya tataniaga	
a.) biaya transportasi	500,00
2. <b>Total biaya tataniaga</b>	<b>500,00</b>
3. <b>Keuntungan</b>	<b>1.500,00</b>
4. <b>Margin</b>	<b>2.000,00</b>
5. Harga jual	80.000,00

Sumber: Pengolahan data primer (2019)

Pada saluran IV harga yang diberikan oleh PT BISI International Tbk untuk penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* kepada lembaga tataniaga R2 adalah Rp75.500,00/250 gram. Lembaga tataniaga R2 kemudian menjual produk benih jagung manis *Sweet Lady* kepada lembaga tataniaga R3 dengan harga Rp78.000,00/250 gramnya. Margin yang diterima oleh lembaga tataniaga R2 yaitu sebesar Rp2.500,00/250 gram. Total biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga R2 pada saluran IV ini adalah Rp800,00/250 gram, dimana total biaya tataniaga ini terdiri dari biaya transportasi Rp500,00/250 gram dan biaya gaji pegawai Rp300,00/250 gram. Keuntungan tataniaga yang diterima oleh lembaga tataniaga R2 pada saluran ini IV adalah Rp1.700,00/250 gram.

Kemudian lembaga tataniaga R3 menjual *Sweet Lady* kepada petani jagung manis dengan harga Rp80.000,00/250 gram. Margin tataniaga yang diperoleh lembaga tataniaga R3 disalurkan IV ini sebesar Rp2.000,00/250 gram. Total biaya tataniaga lembaga tataniaga R3 yang dikeluarkan adalah Rp500,00/250 gram yaitu dari biaya transportasi. Keuntungan tataniaga yang diperoleh lembaga tataniaga R3 dari penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* kepada para petani jagung manis adalah Rp1.500,00/250 gram.

Tabel 5. Biaya, marjin dan keuntungan pada saluran V produk benih jagung manis *Sweet Lady*

Lembaga Tataniaga	Nilai rata-rata (Rp/ bungkus)
<b>PT BISI International Tbk</b>	
1. Harga Jual	67.500,00
<b>R1 (Pedagang Besar)</b>	
1. Harga Beli	67.500,00
Biaya tataniaga	
a.) biaya transportasi	500,00
b.) biaya pajak pph 1%	675,00
c.) biaya bongkar muat	12,50
d.) biaya gaji pegawai	1.250,00
<b>2. Total biaya tataniaga</b>	<b>2.437,50</b>
<b>3. Keuntungan</b>	<b>5.062,50</b>
<b>4. Marjin</b>	<b>7.500,00</b>
5. Harga jual	75.000,00
<b>R2 (Pedagang Pengecer)</b>	
1. Harga Beli	75.000,00
Biaya tataniaga	
a.) biaya transportasi	500,00
b.) biaya gaji pegawai	300,00
	<b>800,00</b>
<b>2. Total biaya tataniaga</b>	<b>2.200,00</b>
<b>3. Keuntungan</b>	<b>3.000,00</b>
<b>4. Marjin</b>	<b>78.000,00</b>
5. Harga jual	
<b>R3 (Pedagang Pengecer II)</b>	
1. Harga beli	78.000,00
Biaya tataniaga	
a.) biaya transportasi	500,00
	<b>500,00</b>
<b>2. Total biaya tataniaga</b>	<b>1.500,00</b>
<b>3. Keuntungan</b>	<b>2.000,00</b>
<b>4. Marjin</b>	<b>80.000,00</b>
5. Harga jual	

Sumber: Pengolahan data primer (2019)

Pada saluran V harga jual yang diberikan oleh PT BISI International Tbk untuk produk benih jagung manis *Sweet Lady* kepada lembaga tataniaga R1 sebagai pedagang besar atau distributor adalah Rp67.500,00/250 gram dengan harga jual kepada lembaga tataniaga R2 sebesar Rp75.000,00/250 gramnya. Marjin tataniaga yang didapat oleh lembaga tataniaga R1 untuk penjualan produk *Sweet Lady* pada saluran V sebesar Rp7.500,00/250 gram. Total biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga R1 sebesar Rp2.437,50/250 gram, dimana total biaya tataniaga ini terdiri dari biaya transportasi sebesar Rp500,00/250 gram, biaya pajak pph 1% sebesar Rp675,00/250 gram, biaya bongkar muat sebesar Rp12,50/250 gram dan biaya gaji pegawai sebesar Rp1.250,00/250 gramnya. Keuntungan yang didapat oleh lembaga tataniaga R1 pada saluran ini adalah Rp5.062,50/250 gram.

Lembaga tataniaga R2 menjual kembali produk benih jagung manis *Sweet Lady* kepada lembaga tataniaga R3 dengan harga Rp78.000,00/250 gram. Marjin yang diterima oleh lembaga tataniaga R2 dari penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* pada saluran V adalah Rp3.000,00/250 gram. Total biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga R2 sebesar Rp800,00/250 gram, dimana total biaya tataniaga ini terdiri dari biaya transportasi sebesar Rp500,00/250 gram dan biaya gaji pegawai sebesar Rp300,00/250 gram. Keuntungan yang diterima lembaga tataniaga R2 pada saluran V ini sebesar Rp2.200,00/250 gramnya. Kemudian lembaga tataniaga R3 menjual kepada konsumen akhir yaitu petani jagung dengan harga sebesar Rp80.000,00/250 gram. Marjin tataniaga lembaga tataniaga R3 pada saluran V adalah Rp2.000,00/250 gram. Total biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga sebesar Rp500,00/250 gram dari biaya transportasi. Keuntungan tataniaga yang diperoleh lembaga tataniaga R3 dari penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* disalurkan ini adalah Rp1.500,00/250 gram.

### 3.3 Bagian (*share*)

*Share* atau bagian yang diterima oleh lembaga tataniaga di setiap saluran dari harga yang dibayarkan oleh pembeli terakhir berbeda-beda. Perbedaan tersebut ditinjau berdasarkan saluran-saluran tataniaga yang dilalui dari penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* dari harga awal sampai dengan harga akhir penjualan. *Share* atau bagian yang diterima oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga produk benih jagung manis *Sweet lady* pada PT BISI International Tbk dapat dilihat pada Tabel 6, Tabel 7, Tabel 8 dan Tabel 9.

Tabel 6. *Share* yang diterima oleh lembaga R1 dari penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady*

Saluran	Harga Jual (Rp/ bungkus)	Harga akhir (Rp/ bungkus)	Share (%)
I	67.500	80.000	84
II	67.500	75.000	90
V	67.500	75.000	90

Sumber: Pengolahan data (2019)

Pada Tabel 6 harga jual yang diterima oleh lembaga tataniaga R1 dari PT BISI International Tbk untuk penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* pada saluran I, II dan V adalah Rp67.500,00/250 gram. Kemudian benih jagung manis *Sweet Lady* pada saluran I dijual langsung

kepada petani dengan harga akhir sebesar Rp80.000,00/250 gram dan *share* (bagian) yang diterima oleh lembaga R1 sebesar 84%. Pada saluran II dan V harga akhir dari penjualan benih jagung manis *Sweet Lady* adalah Rp75.000,00/250 gram dengan *share* (bagian) yang diterima oleh lembaga R1 sebesar 90%. Selisih *share* yang diterima oleh lembaga R1 disaluran I dengan saluran II dan saluran V adalah sebesar 6%.

Tabel 7. *Share* yang diterima oleh lembaga R2 dari penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* yang melakukan pembelian dari R1

Saluran	Harga Jual (Rp/ bungkus)	Harga akhir (Rp/ bungkus)	Share (%)
II	75.000	80.000	94
V	75.000	78.000	96

Sumber: Pengolahan data primer (2019)

Pada Tabel 7 *share* yang diterima oleh lembaga tataniaga R2 yang membeli produk benih jagung manis *Sweet Lady* dari lembaga tataniaga R1 pada saluran II sebesar 94% dengan harga akhir adalah Rp80.000,00/250 gram. Pada saluran V, *share* yang diterima oleh lembaga tataniaga R2 untuk pembelian produk benih jagung manis *Sweet Lady* dari lembaga tataniaga R1 adalah sebesar 96% dengan harga akhir Rp78.000,00/250 gram. Selisih *share* yang diterima oleh lembaga tataniaga R2 disaluran II dengan saluran V adalah sebesar 2%.

Tabel 8. *Share* yang diterima oleh lembaga R2 dari penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* yang melakukan pembelian dari PT BISI International Tbk

Saluran	Harga Jual (Rp/ bungkus)	Harga akhir (Rp/ bungkus)	Share (%)
III	75.500	80.000	94
IV	75.500	78.000	97

Sumber: Pengolahan data primer (2019)

Pada Tabel 8 *share* yang diterima oleh lembaga R2 dari pembelian langsung ke PTBISI International pada saluran III sebesar 94% dengan harga akhir penjualan adalah Rp80.000,00/250 gram. Pada saluran IV, *share* yang diterima oleh lembaga R2 adalah sebesar 97% dengan harga akhir penjualan sebesar Rp78.000,00/250 gram. Ada selisih *share* antara saluran III dengan saluran IV yaitu sebesar 3%.

Tabel 9. *Share* yang diterima oleh lembaga R3 dari penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady*

Saluran	Harga Jual (Rp/ bungkus)	Harga akhir (Rp/ bungkus)	Share (%)
IV	78.000	80.000	98
V	78.000	80.000	98

Sumber: Pengolahan data primer (2019)

Harga jual yang diterima oleh lembaga tataniaga R3 dari pembelian produk benih jagung manis *Sweet Lady* dari lembaga tataniaga R2 baik dari saluran IV maupun saluran V adalah Rp78.000,00/250 gram. *Share* (bagian) yang diterima oleh lembaga tataniaga R3 disaluran IV dan saluran V yaitu sebesar 98% dari harga akhir penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* sebesar Rp80.000,00/250 gram.

#### 4. SIMPULAN DAN SARAN

##### 4.1 Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian ini, maka diperoleh beberapa kesimpulan yaitu:

- Saluran-saluran tataniaga produk benih jagung manis *Sweet Lady* dari PT BISI International Tbk agar sampai ketangan petani jagung di Kabupaten Hulu Sungai Tengah dan Kabupaten Hulu Sungai Selatan terdiri dari 3 lembaga tataniaga didalamnya yaitu R1 (pedagang besar), R2 (pedagang pengecer) dan R3 (pedagang pengecer kedua). Saluran tataniaga yang terjadi dikedua Kabupaten ini ada 5 saluran yaitu:
  - PT BISI International Tbk - R1 (pedagang besar) - petani jagung
  - PT BISI International Tbk - R1 (pedagang besar) - R2 (pedagang pengecer) - petani jagung
  - PT BISI International Tbk - R2 (pedagang pengecer) - petani jagung
  - PT BISI International Tbk - R2 (pedagang pengecer) - R3 (pedagang pengecer kedua) - petani jagung
  - PT BISI International Tbk - R1 (pedagang besar) - R2 (pedagang pengecer) - R3 (pedagang pengecer kedua) - petani jagung
- Total biaya tataniaga tertinggi ada pada lembaga R1 (pedagang besar) di saluran I, saluran II dan saluran V yaitu sebesar Rp2.437,50/250 gram dimana total biaya tataniaga ini terdiri dari biaya transportasi, biaya bongkar muat, biaya pajak pph 1% dan biaya gaji pegawai. Total biaya tataniaga



pada lembaga R2 disaluran II, saluran III, saluran IV dan saluran V totalnya sama, yaitu Rp800,00/250 gram yang terdiri dari biaya transportasi dan biaya gaji pegawai. Sedangkan untuk total biaya tataniaga lembaga R3 disaluran IV dan saluran V yaitu sebesar Rp500,00/250 gram dari biaya transportasi.

Marjin tataniaga tertinggi yang diterima oleh lembaga R1 ada pada saluran I sebesar Rp12.500,00/250 gram. Marjin tataniaga tertinggi untuk lembaga R2 ada pada saluran II yaitu sebesar Rp 5.000 /250 gram. Marjin tataniaga untuk lembaga R3 pada saluran IV dan V sama, yaitu sebesar Rp2.000,00/250 gram.

Keuntungan tataniaga tertinggi untuk lembaga R1 adalah Rp10.062,5/250 gram yang ada pada saluran I. keuntungan tataniaga R2 tertinggi ada pada saluran II yaitu sebesar Rp 4.200 /250 gram. Sedangkan keuntungan tataniaga R3 dikedua saluran adalah sebesar Rp 1.500 /250 gram.

Setiap harga yang diberikan oleh lembaga tataniaga terakhir terhadap petani jagung, semua harga jualnya sama yaitu Rp80.000,00 /250 gram diseluruh saluran tataniaga yang terlibat.

Semakin panjang saluran tataniaga yang dijalankan, maka keuntungan yang didapat oleh setiap lembaga tataniaga akan semakin sedikit karena produk yang akan disalurkan kekonsumen terakhir yaitu petani jagung sudah melalui beberapa kali perpindahan tangan dari satu took ke tokoselanjutnya.

3. *Share* (bagian) yang diterima setiap lembaga tataniaga berbeda pada setiap salurannya. Semakin kecil nilai persen yang diterima oleh suatu lembaga tataniaga, maka keuntungan yang didapat akan semakin banyak. Hitungan persen *share* yang paling sedikit ada pada lembaga tataniaga R1 dengan *share* sebesar 84% disaluran I yaitu penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* dari lembaga tataniaga R1 langsung dijual kepada petani jagung.

#### 4.2 Saran

PT BISI International Tbk diharapkan bisa meningkatkan penjualan produk benih jagung manis *Sweet Lady* di Kabupaten lain selain di Kabupaten Hulu Sungai Tengah dan Hulu Selatan agar penjualan *Sweet Lady* bisa lebih optimal dan merata diseluruh wilayah Kalimantan Selatan

PT BISI International Tbk diharapkan agar selalu menjaga kerja sama dengan para lembaga tataniaga khususnya kepada lembaga tataniaga R1 sebagai distributor untuk produk *Sweet Lady* dengan

memberikan diskon atau potongan harga sesuai dengan volume pembelian yang dilakukan.

Produk benih jagung manis *Sweet lady* yang diproduksi oleh PT BISI International Tbk hendaknya dilakukan penambahan produk baru dengan isi kemasan yang lebih banyak seperti 500 gram ataupun 1 kg agar para petani jagung yang memiliki lahan cukup luas bisa lebih efisien dengan hanya membeli 1 bungkus produk benih jagung manis *Sweet Lady* saja. Sebaliknya, mungkin PT BISI International Tbk dapat mengeluarkan produk benih jagung manis *Sweet Lady* dengan isi kemasan yang lebih sedikit seperti 100 gram agar para petani jagung yang memiliki lahan kecil bisa ataupun biasanya petani jagung yang ingin mencoba hasil panennya terlebih dahulu bisa menggunakan kemasan kecil ini.

#### 5. DAFTAR PUSTAKA

- Purwanto, et al. (2015). *Analisis Produksi dan Pendapatan Usahatani Jagung di Desa Modo Kecamatan Bukal Kabupaten Buol* [abstract]. *J. Agroland Fakultas Pertanian Tadulako*, 22(3), 205-215
- Rifianto, A & Syukur, M. (2013). *Jagung Manis*. Penebar Swadaya. Jakarta Timur.