

Strategi Pemasaran Jagung Di Kecamatan Palolo Kabupaten Sigi

Azria

Mahasiswa Program Studi Magister Agribisnis Pascasarjana Universitas Tadulako, Palu, Sulawesi Tengah

Abstract

This research aims to determine alternative marketing strategy must be established by a corn farmer in Palolo District, of Sigi. The population in this study is a corn farmer who lives in the village and the village Kapiroe, Bobo Palolo subdistrict. Given the purpose of this study focus on determining the marketing strategy must be established by a corn farmer in the District of Palolo, then the sample is limited to only six farmers, both located in the village of Bobo and villages Kapiroe, 8 traders, 1 person head of agricultural Sigi and 1 sub-district agricultural extension Palolo, so that the total number of samples that follow FGD process is as many as 16 people. Data were obtained through: observation, interviews, focus group discussion (FGD). Data were analyzed with SWOT analysis. SWOT analysis of marketing corn, factors Strength (Strengths) either: (a) The layout of the districts Palolo located, (b) high levels of production and productivity of farming corn, (c) A large number of farmers who are farming, (d) the potential institutional farmer level and (e) Agroclimate very appropriate. The factors of existing opportunities, including: (a) The opening of the market to sell the commodity corn, (b) There is support from the Department of Agriculture Sigi, (c) The high demand and the price level of corn for export commodities, (d) Determination of corn as the leading commodity Subdistrict Palolo, and (e) the development of dry corn grain prices are likely to increase. The results of the SWOT matrix marketing of this maize set "SO Strategy", as a key strategy to get attention, which is to harness the power factor possessed for available opportunities. Based on the resulting strategy of SWOT analysis, the activities proposed to be undertaken, including: (1) Improving the institutional role of the farmer in the marketing units of corn to take advantage of the opening of the market, (2) Utilizing the support of the Department of Agriculture in maintaining productivity to meet the demand of corn.

Keywords: *strategy, marketing corn.*

Pembangunan di sektor pertanian hingga kini masih terus ditingkatkan dengan tujuan untuk meningkatkan produksi guna untuk memenuhi kebutuhan pangan dan kebutuhan industri dalam negeri serta meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja, mendorong pemerataan kesempatan berusaha, mendukung pembangunan daerah serta meningkatkan kegiatan transmigrasi, sehingga sektor pertanian diharapkan menjadi basis pertumbuhan ekonomi di masa yang akan datang.

Salah satu komoditi andalan di sektor pertanian adalah jagung, penetapan jagung sebagai komoditas dan program unggulan cukup beralasan, karena manfaatnya yang

serba guna. Jagung bermanfaat sebagai pangan nasional karena merupakan makanan pokok utama setelah beras, di samping sebagai bahan makanan pokok, jagung telah menjadi lebih sangat penting karena merupakan bahan pokok bagi industri pakan ternak. Sebagian besar (55%) produksi jagung nasional digunakan sebagai pakan, sisanya 30% untuk konsumsi pangan dan 15% untuk kebutuhan industri lain dan benih (Hadijah, 2009; Suharjito, 2011).

Pada tingkat nasional, salah satu daerah yang memiliki potensi penghasil dan pengembangan jagung adalah Provinsi Sulawesi Tengah, dengan tingkat Produksi sebesar 143.691 ton (BPS Propinsi Sulawesi Tengah, 2016). Salah satu wilayah yang

menjadi sentra produksi jagung terbesar di Sulawesi Tengah adalah Kabupaten Sigi, dengan luas panen yaitu 8.667 Ha dan memiliki jumlah produksi terbesar kedua di Sulawesi Tengah pada tahun 2015 yaitu sebesar 32.343,2 ton (BPS Provinsi Sulawesi Tengah, 2016) menjadikan Kabupaten Sigi sebagai salah satu daerah produsen jagung terbesar di tingkat nasional. Tingginya produksi jagung di Kabupaten Sigi dikarenakan sebagian besar penduduknya

bermata pencaharian sebagai petani, terutama petani jagung. Salah satu kecamatan di Kabupaten Sigi yang memiliki produksi jagung terbesar adalah Kecamatan Palolo dengan produksi jagung pada tahun 2015 mencapai 1.117,50 ton (BPS Kabupaten Sigi, 2016). Data Luas Panen, Produksi dan Produktivitas tanaman jagung di Kabupaten Sigi menurut Kecamatan terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Usahatani Jagung Kabupaten Sigi menurut Kecamatan, 2015.

NO	Kecamatan	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1	Pipikoro	146	550,5	3,770
2	Kulawi Selatan	236	895,6	3,794
3	Kulawi	128	488,8	3,818
4	Lindu	2.852	10.666,3	3,739
5	Nokolalaki	115	439,8	3,824
6	Palolo	295	1.117,5	3,788
7	Gumbasa	144	548,3	3,807
8	Dolo Selatan	2.048	7.644,1	3,732
9	Dolo Barat	1.280	4.793,6	3,745
10	Tanambulawa	118	448,4	3,800
11	Dolo	260	820,2	3,153
12	Sigi Biromaru	297	1.117,4	3,762
13	Marawola	120	456,5	3,804
14	Marawola Barat	380	1.422,2	3,742
15	Kinovaro	248	934,2	3,767
Jumlah		8.667	32.343,2	-
Rata-rata		577,8	2.156,2	3,731

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Sigi, 2016

Peningkatan produktivitas usahatani jagung yang berakibat pada peningkatan produksi tidak berarti berdampak langsung pada peningkatan pendapatan petani. Masih terdapat beberapa faktor yang menjadi penghambat, terutama terkait dengan pemasaran hasil produksi.

Beberapa faktor penghambat terkait dengan komoditas jagung di Kecamatan Palolo, yakni: *Pertama*, bahwa secara umum

penanaman jagung dilakukan secara serempak, sehingga waktu panen juga dilakukan secara bersamaan. Akibat panen yang bersamaan, produk berlimpah di saat itu langsung berimplikasi pada jatuhnya harga. Sebaliknya, kurangnya pasokan di saat musim paceklik mengakibatkan pabrik-pabrik pakan ternak (sebagai konsumen utama jagung dalam negeri) harus mendatangkan jagung impor. *Kedua*, panjangnya rantai pemasaran

dalam proses pemasaran jagung dari petani berdampak pada rendahnya margin atau keuntungan yang dapat dinikmati petani dari tingkat harga yang dibayarkan oleh pedagang tingkat akhir/industri. *Ketiga*, Lamanya waktu yang digunakan semenjak jagung dipipil hingga diserahkan ke pedagang tingkat akhir/industri berakibat pada meningkatnya kandungan *alfatoksin* bertanda bahwa jagung yang dihasilkan oleh petani kurang berkualitas mengakibatkan keengganan pihak pedagang/industri untuk membeli atau membeli dengan tingkat harga yang sangat rendah. *Keempat*, Petani dalam memasarkan hasil produksinya tidak memiliki kebebasan akibat ketergantungannya pada tengkulak sebagai dampak kurangnya modal yang dimiliki saat musim tanam tiba dan kurang berperannya kelembagaan yang ada di tingkat petani. Petani harus rela melepas hasil produksinya saat panen kepada tengkulak karena terikat utang sarana produksi yang berakibat sebagian besar penerimaan yang diperoleh petani setelah panen dialokasikan untuk membayar pokok pinjaman disertai dengan tingkat bunga yang sangat tinggi.

Dari uraian tersebut, maka jelas bahwa kendala utama yang dihadapi saat ini adalah bagaimana memasarkan dan menghadapi persaingan pasar yang ketat. Keberhasilan dalam memperebutkan pasar yang sama sangat tergantung dari besarnya nilai kepuasan yang diberikan kepada konsumen (Ida, 2013).

Olehnya itu, untuk memasarkan dan menghadapi persaingan pasar yang ketat diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Ida (2013) mengemukakan bahwa pada dasarnya perencanaan pemasaran terdiri atas empat keputusan penting, yaitu: strategi produk (*product*), strategi harga (*price*), strategi tempat (*place*) dan strategi promosi yang dikenal dengan istilah bauran pemasaran (*marketing mix*). Dalam kaitannya dengan bauran pemasaran, Hadija (2009) mengemukakan bahwa strategi dan kiat pemasaran dari sudut pandang penjual dikenal

dengan 8P, yaitu: *Place* (tempat pemasaran yang strategis), *Product* (produk yang sesuai kebutuhan pasar), *Price* (harga yang wajar), *Promotion* (promosi yang gencar), *Personality* (tenaga pemasaran yang handal), *Public opinion* (opini konsumen), *Physical facility* (fasilitas fisik) dan *Political will* (kebijakan pemerintah) dengan tujuan akhir kepuasan pelanggan sepenuhnya.

Peneliti memandang perlu melakukan penelitian guna menganalisis Strategi Pemasaran Usahatani Jagung di Kecamatan Palolo Kabupaten Sigi. Hal ini dikarenakan sebagai dasar dalam merumuskan kebijakan pembangunan pertanian terutama dalam pengembangan komoditi jagung sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan petani jagung di Kecamatan Palolo Kabupaten Sigi.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan alternatif strategi pemasaran yang harus ditetapkan oleh petani jagung di Kecamatan Palolo Kabupaten Sigi.

METODE

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Palolo, Kabupaten Sigi. Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan Kecamatan Palolo merupakan salah satu sentra produksi usahatani jagung di Kabupaten Sigi, Provinsi Sulawesi Tengah. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Agustus sampai dengan November 2015.

Rancangan sampel responden dalam penelitian ini ditentukan secara sengaja (*purposive sample*) dengan pertimbangan bahwa untuk menggali data-data yang diperlukan. Sampel responden harus orang-orang yang benar-benar terlibat dan memahami kajian yang sedang dilakukan. Hal ini sesuai dengan pendapat Nazir (2005) yang menyatakan bahwa rancangan sampel dengan metode *multiple stage* sampling yaitu sampel ditarik dari kelompok populasi tetapi tidak

semua anggota populasi menjadi anggota sampel.

Pengambilan sampel dalam penelitian ini tidak hanya mencakup pelaku utama (petani) saja tetapi meliputi pelaku usaha, pejabat instansi pemerintah dan stakeholder yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti. Sampel dalam penelitian ini dibatasi hanya 6 orang petani, baik yang berada di desa Bobo maupun di desa Kapiro, 8 orang pedagang, 1 orang Kepala Dinas Pertanian Kabupaten Sigi dan 1 orang penyuluh pertanian Kecamatan Palolo, sehingga jumlah seluruh sampel yang mengikuti proses FGD adalah sebanyak 16 orang

Metode analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis deskriptif dan SWOT. Pendekatan statistik deskriptif akan digunakan untuk membantu menggambarkan karakteristik wilayah penelitian, karakteristik responden, potensi dan kondisi strategi pemasaran tanaman jagung di Kecamatan Palolo, Kabupaten Sigi. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (Rangkuti, 2006). Menurut Rangkuti (2006), bahwa analisis SWOT adalah analisis yang berguna untuk memperoleh formulasi strategi yang tepat. Analisis ini merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi dengan dasar pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunities) namun secara bersamaan bisa

meminimalkan kelemahan (Weakness) dan Ancaman (Threats).

Semua data yang berhasil dikumpulkan berupa catatan lapangan, komentar peneliti, uraian informan penelitian, dokumen-dokumen berupa laporan, artikel, dan sumber data lainnya yang terkait dengan pemasaran jagung di Kecamatan Palolo selanjutnya dianalisis secara kualitatif dengan melakukan analisis situasi terkait pemasaran jagung yang meliputi:

1. Analisis Faktor Internal untuk mengidentifikasi kekuatan-kekuatan (*Strengths*) yang dimiliki Kecamatan Palolo yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan pemasaran jagung, serta mengidentifikasi kelemahan-kelemahan (*Weakness*) yang akan menghambat pengembangan pemasaran jagung.
2. Analisis Faktor Eksternal untuk mengidentifikasi peluang-peluang (*Opportunities*) yang dapat diraih oleh Kecamatan Palolo dalam pengembangan pemasaran jagung di masa yang akan datang dan mengidentifikasi ancaman-ancaman (*Threats*) yang mungkin akan menghambat pengembangan pemasaran jagung.

Data dari analisis situasi tersebut selanjutnya dipetakan dengan menggunakan analisis SWOT dengan menggunakan tabel matriks seperti yang ditampilkan pada Tabel 2. Hasil pemetaan tersebut diperoleh empat strategi yang terdiri dari strategi S-O, S-T, WO dan W-T.

Tabel 2. Analisis SWOT

INTERNAL	STRENGTHS (S) Tentukan 5-10 faktor kekuatan eksternal	WEAKNESSES (W) Tentukan 5-10 faktor kelemahan eksternal
EKSTERNAL	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang menggunakan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
OPPORTUNITIES (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
THREATS (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal		

Sumber : Rangkuti, 2006.

Keterangan:

- a. Strategi SO
Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- b. Strategi ST
Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- c. Strategi WO
Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- d. Strategi WT
Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensif* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Internal Dan Eksternal

Strategi pemasaran jagung terkait Peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang ada dengan kondisi lingkungan internal Kecamatan Palolo terkait kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki.

1. Faktor Internal

Analisis faktor internal bertujuan untuk menemukan berbagai kekuatan (*strengths*) dan kelemahan-kelemahan (*weakness*) yang dimiliki oleh Kecamatan Palolo pada berbagai aspek yang terkait dengan pengembangan pemasaran komoditi jagung.

1.1 Kekuatan (Strengths)

- a. Letak Wilayah Kecamatan Palolo Strategis

Kecamatan Palolo merupakan salah satu dari 15 Kecamatan yang ada di Kabupaten Sigi. Kecamatan dengan luas wilayah 626,09 km² ini sebagian besar merupakan daerah aliran sungai dan dataran. Ini menunjukkan bahwa wilayah Kecamatan Palolo merupakan wilayah yang sangat strategis dalam pengembangan di sektor pertanian terutama untuk budidaya tanaman jagung (Badan Pusat Statistik Kabupaten Sigi, 2016)

- b. Tingginya Tingkat Produksi Dan Produktifitas Usahatani Jagung

Kecamatan Palolo adalah Kecamatan di Kabupaten Sigi yang memiliki tingkat Produktifitas Jagung yang sangat tinggi. Pada tahun 2011 produksi jagung di Kecamatan Palolo mencapai 1.258 ton dengan produktifitas 5,85 ton/ha (Dinas Pertanian Daerah Provinsi Sulawesi Tengah, 2012), oleh sebab itu Kecamatan Palolo dinobatkan

sebagai sentra unggulan jagung di Kabupaten Sigi.

c. Banyaknya Jumlah Petani Yang Berusahatani

Menurut data dari badan pusat statistik Kabupaten Sigi, bahwa penghasilan utama masyarakat yang ada di Kecamatan Palolo adalah sebagian besar berasal dari sektor pertanian terutama usaha tani jagung. Hal ini yang membuat tingkat produksi dan produktifitas jagung di Kecamatan Palolo menjadi salah satu yang terbesar diantara Kecamatan yang lain di Kabupaten Sigi. Jumlah petani jagung di Kecamatan Palolo Tahun 2014 adalah 5.000 orang (Kecamatan Palolo dalam angka, 2015).

d. Potensi Kelembagaan Ditingkat Petani

Pengembangan kelembagaan di tingkat petani perlu di lakukan agar terciptanya lembaga ekonomi di pedesaan yang bertujuan untuk melaksanakan program-program diantaranya Pembinaan dan pendampingan kepada kelompok tani agar dapat berfungsi menjadi wahana belajar bagi petani, Pembinaan dan pendampingan kepada gabungan kelompok tani (gapoktan) agar mampu berfungsi penyedia alat dan mesin usahatani jagung, penyedia permodalan dan juga sebagai unit pemasaran jagung, Fasilitas kelembagaan petani agar dapat bermitra dengan berbagai pihak yang terkait (*stakeholder*) dengan pengembangan komoditas jagung seperti lembaga perbankan, pedagang eksportir/industri pakan ternak, penyedia sarana produksi (distributor benih, pupuk dan obat-obatan), dan sebagainya. Jumlah Kelompok Tani di Kecamatan Palolo adalah 77 kelompok Tani (Poktan), yang terbagi dalam 6 Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) (Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian, Perikanan dan Kehutanan Kabupaten Sigi, 2013) Nama-nama Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) yang ada di Kecamatan Palolo.

1.2 *Kelemahan (weakness)*

a. Keterbatasan Permodalan Yang Dimiliki Oleh Petani

Keterbatasan permodalan yang dimiliki oleh petani merupakan salah satu penghambat para petani untuk membiayai kegiatan usahatani jagung mereka. Selain itu belum tersediannya lembaga-lembaga yang khusus diperuntukan kepada petani dalam mengatasi masalah keuangan tersebut, seperti bank pertanian dan lain sebagainya.

b. Keterbatasan Ketersedianya Sarana Produksi Di Sekitar Lokasi Usahatani Jagung

Di Kecamatan Palolo, toko-toko yang menjual sarana produksi pertanian (*saprodi*) sangat jarang ditemui di sekitar lokasi usahatani jagung. Hal ini membuat para petani harus mengeluarkan biaya tambahan untuk mencari sarana produksi di pusat-pusat penjualan yang ada di ibu kota Kabupaten Sigi dengan jarak tempuh yang jauh dari Kecamatan Palolo.

c. Belum Memiliki Resi Gudang Atau Tempat Penampungan Sementara

Salah satu kelemahan yang dimiliki oleh Kecamatan Palolo dalam mendukung strategi pemasaran komoditas pertanian terutama komoditi jagung adalah belum tersedianya resi gudang di Kecamatan Palolo. Resi gudang adalah tempat untuk menampung hasil-hasil pertanian yang salah satu tujuannya untuk menghindari terjadinya fluktuasi harga. Apabila harga pasar komoditas pertanian masih mengalami fluktuasi, maka alternatif yang diambil adalah menampung komoditi tersebut di tempat resi gudang. Setelah itu apabila harga pasar sudah mulai stabil baru komoditi tersebut dijual kepada pembeli. Sehingga kedua belah pihak antara petani dan pembeli tidak saling merugikan.

d. Rendahnya Tingkat Pengetahuan Dan Keterampilan Petani Dalam Menerapkan Teknologi Budidaya Dan Pascapanen

Kelemahan lain yang dimiliki oleh petani di Kecamatan Palolo adalah rendahnya tingkat pengetahuan petani dalam menerapkan teknologi budidaya diantaranya seperti

penggunaan pupuk pada tanaman yang sesuai dengan anjuran baik melalui sosialisasi dari Dinas Pertanian dan Ketahanan pangan maupun Lembaga-lembaga terkait lainnya. Selain itu jagung yang dihasilkan oleh para petani langsung dijual dalam keadaan mentah kepada pedagang tanpa berfikir terlebih dahulu untuk melakukan pengolahan pascapanen yang dapat meningkatkan penghasilan petani seperti membuat makanan atau minuman yang berbahan baku jagung untuk selanjutnya dipasarkan.

- e. Komoditi Jagung yang Dihasilkan Belum Memenuhi Standar Kualitas
Sebagian besar jagung yang dihasilkan oleh petani di Kecamatan Palolo belum memenuhi standar kualitas yang ditetapkan.

Hal ini disebabkan oleh rendahnya pengetahuan petani dalam menerapkan teknologi budidaya tanaman jagung sehingga pada saat jagung di pasarkan nilai tawar menjadi rendah. Berdasarkan hasil penelitian, standar kualitas jagung yang ditetapkan oleh pihak pembeli yakni dengan kandungan Kadar Air 17 %. Selain itu jagung juga harus bersih dari kotoran serta kondisi jagung baik atau tidak dalam keadaan rusak, namun demikian para petani di Kecamatan Palolo rata-rata belum bisa mencapai standar kualitas yang ditetapkan tersebut. Untuk melihat nilai rating internal (Kekuatan dan Kelemahan) yang dimiliki oleh Kecamatan Palolo dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Analisis SWOT Matriks (IFAS)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Ket. (%)
Kekuatan (Strengths)				
a. Letak Wilayah Kecamatan Palolo Strategis	0,1250	4	0,5000	
b. Tingginya Tingkat Produktivitas Usahatani	0,1250	4	0,5000	
c. Banyaknya Jumlah Petani Yang berusahatani Jagung	0,0750	2	0,1500	
d. Potensi Kelembagaan ditingkat petani sangat besar	0,1000	3	0,3000	
e. Agroklimat yang sangat sesuai	0,1000	3	0,3000	
Sub Total	0,5250	16	1,7500	55,56
Kelemahan (Weaknesses)				
a. Keterbatasan permodalan yang dimiliki oleh petani	0,1250	4	0,5000	
b. Keterbatasan ketersediaan sarana produksi di sekitar lokasi usahatani jagung	0,1000	3	0,3000	
c. Belum memiliki resi gudang atau tempat penampungan sementara	0,1000	3	0,3000	
d. Rendahnya tingkat pengetahuan dan keterampilan petani dalam menerapkan teknologi budidaya dan				

pascapanen	0,0750	2	0,1500	
e. Komoditi jagung yang dihasilkan belum memenuhi standar kualitas.	0,0750	2	0,1500	
Sub Total	0,4750	14	1,4000	44,44
Total	1,0000	30	3,1500	100,00

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2016

Penjelasan :

- a. Bobot
 - a. Nilai bobot 1.00 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting)
 - b. Jumlah bobot harus berjumlah 1,0
- b. Rating
 - a. Nilai tertinggi dari kekuatan dan peluang adalah 4 sedangkan nilai terendah adalah 1
 - b. Nilai tertinggi dari kelemahan dan ancaman adalah 1 sedangkan nilai terendah adalah 4
 - c. Nilai total tiap indicator adalah bobot dikali rating.

Tabel 3 di atas terlihat bahwa nilai total kekuatan adalah 1,7500, nilai diperoleh dari jumlah bobot dikali rating sehingga menghasilkan nilai total tersebut. Sedangkan nilai kelemahannya adalah 1,4000, nilai ini diperoleh dari penjumlahan bobot dikalikan rating sehingga menghasilkan nilai total tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan yang dimiliki Kecamatan Palolo lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan yang ada Kecamatan Palolo. Adapun yang menjadi kekuatan utama yang dimiliki oleh Kecamatan Palolo yaitu letak wilayah Kecamatan Palolo yang cukup strategis dan tingginya tingkat produktivitas usahatani jagung di Kecamatan tersebut. Sedangkan kelemahan utama yang ada di Kecamatan Palolo yaitu keterbatasan permodalan yang dimiliki oleh petani dan komoditi jagung yang dihasilkan belum

memenuhi standar kualitas yang ditetapkan baik oleh industri maupun pedagang.

2. Faktor Eksternal

Analisis faktor eksternal bertujuan untuk menemukan berbagai peluang (opportunities) yang dapat diraih oleh Kecamatan Palolo pada berbagai aspek yang terkait dengan pengembangan komoditas jagung khususnya dalam pemasarannya serta mengidentifikasi Ancaman-ancaman (Threats) yang merupakan faktor penghambat pada berbagai aspek yang terkait dengan pengembangan komoditi jagung khususnya dalam pemasarannya.

2.1 Peluang (opportunities)

a. Terbukanya Pasar Untuk Menjual Komoditi Jagung

Target pemasaran komoditi jagung saat ini sudah terbuka sampai tingkat ekspor ke luar negeri. Pemerintah melakukan kerja sama dengan beberapa Negara pengimpor jagung seperti Malaysia, Philipina dan Korea Selatan bahkan pada Tahun 2012 kemarin Vietnam juga mulai pertama kali mengimpor jagung dari Provinsi Gorontalo dengan permintaan perdana yakni sebesar 4000 ton, Realisasi pemasaran jagung se-Provinsi Gorontalo pada tahun 2012 mencapai 122.153 ton untuk perdagangan ekspor maupun antar pulau (Badan Pusat Informasi Jagung Provinsi Gorontalo, 2013). Demikian peluang pasar yang terbuka lagi baik untuk ekspor keluar negeri maupun perdagangan antar pulau.

b. Adanya Dukungan dari Dinas Pertanian Kabupaten Sigi

Dalam pengembangan produksi pertanian terutama komoditi jagung di Kecamatan Palolo tidak terlepas dari adanya dukungan Dinas Pertanian Kabupaten Sigi. Hal ini ditunjukkan lewat beberapa program Dinas Pertanian yaitu, pengadaan Sekolah Lapang Pengelolaan Tanaman Terpadu (SLPTT), Sosialisasi Pertanian dan pendampingan petani. Selain itu, Dinas Pertanian Kabupaten Sigi juga memfasilitasi pengadaan bantuan untuk kebutuhan petani baik program bantuan dari pusat, Provinsi maupun Kabupaten (Dinas Pertanian Kabupaten Sigi, 2013)

c. Tingginya Permintaan Dan Tingkat Harga Jagung Untuk Ekspor

Tingginya permintaan jagung menyebabkan para petani kewalahan untuk memenuhi kuota permintaan. Pada Tahun 2012 permintaan jagung baik ekspor maupun antar pulau akan terus bertambah ditahun berikutnya mengingat pasar internasional mulai melirik produksi jagung di Indonesia, terbukti Negara Vietnam pada Tahun 2012 melakukan impor jagung perdana dari Provinsi Gorontalo sebesar 4000 ton (Badan Pusat Informasi Jagung Provinsi Gorontalo, 2013). Selain itu harga jual jagung ditingkat petani di Kecamatan Palolo sudah berkisar Rp.2.500 sampai 3.000 per kg dan di prediksi akan terus naik mengingat produktivitas jagung se-Provinsi Sulawesi Tengah tahun ini mengalami penurunan akibat cuaca ekstrim dalam beberapa bulan terakhir ini.

d. Penetapan Jagung Sebagai Komoditas Unggulan Kecamatan Palolo

Kecamatan Palolo merupakan Kecamatan penghasil jagung di Kabupaten Sigi yaitu sekitar 1.258 Ton (Dinas Pertanian Kabupaten Sigi, 2013). oleh sebab itu pemerintah Kecamatan Palolo menetapkan jagung sebagai komoditas unggulan, namun tetap memperhatikan komoditas lainnya yang dihasilkan di Kecamatan Palolo.

2.2 Ancaman (threats)

a. Iklim Yang Kurang Mendukung

Salah satu kendala yang dihadapi dalam proses budidaya usahatani jagung saat ini oleh petani adalah iklim yang tidak menentu, dimana pada tahun sebelumnya para petani bisa menentukan kapan waktu musim panas dan musim penghujan sehingga petani tidak akan mengalami masalah dalam proses budidaya. Namun belakangan ini iklim sudah tidak menentu, dimana pada bulan-bulan yang biasa musim panas yakni pada Bulan Oktober sampai Bulan Maret yang tidak mengalami curah hujan yang tinggi sekarang sudah sering turun hujan bahkan sampai mengakibatkan banjir di kecamatan tersebut. Akibatnya tidak jarang para petani mengalami gagal panen.

b. Penetapan Standar Kualitas Yang Ketat Oleh Industri Dan Pedagang

Petani di Kecamatan Palolo yang sebagian besar berlatar belakang pendidikan yang kurang memadai menyebabkan petani tersebut belum mampu menghasilkan jagung yang berkualitas sesuai standar yang ditetapkan oleh industri dan pedagang yakni KA 17 % (kadar air 17%) Selain itu jagung juga harus bersih dari kotoran serta kondisi jagung baik atau tidak dalam keadaan rusak. Disamping itu itu cuaca ekstrim juga mengakibatkan tingginya kandungan kadar air jagung. Hal ini akan berdampak pada penurunan harga jual komoditi jagung tersebut.

c. Panjangnya Rantai Pemasaran Jagung Di Kecamatan Palolo

Saluran pemasaran jagung di Kecamatan Palolo yang dapat kita lihat pada gambar 1 sebelumnya menunjukkan bahwa panjangnya saluran pemasaran jagung tersebut menyebabkan rendahnya tingkat harga jagung yang diterima oleh petani.

d. Harga Komoditi Jagung Yang Berfluktuasi

Salah satu ancaman petani dalam memasarkan komoditi jagung yakni harga jagung yang seringkali mengalami fluktuasi. Berdasarkan informasi yang diperoleh bahwa hal ini pada umumnya diakibatkan oleh musim panen yang tidak menentu akibatnya jagung yang berada dipedagang besar masih tertampung dan belum dapat dijual. Faktor tersebut yang membuat pedagang harus

menurunkan harga pembelian jagung untuk menghindari atau meminimalisir kerugian yang akan dialami oleh pedagang dan merupakan ancaman bagi petani dalam memasarkan komoditi jagung mereka.

e. **Terancamnya Kelestarian Lingkungan Akibat Perambahan Hutan Untuk Lahan Pengembangan Jagung**

Ancaman lain yang akan dihadapi Kecamatan Palolo adalah kelestarian lingkungan akibat perambahan hutan untuk lahan pengembangan jagung. Beberapa desa di Kecamatan Palolo yakni Desa Bobo, Desa

Kapiroe, dan Desa Bunga adalah merupakan desa yang berada di perbukitan akan lebih merasakan dampak dari ancaman tersebut akibat perambahan hutan untuk perluasan areal lahan pertanian terutama pengembangan tanaman jagung. Hal ini menunjukkan bahwa alih fungsi lahan di Kecamatan Palolo sudah hampir mencapai sebagian dari total luas hutan yang ada.

Untuk melihat nilai rating eksternal (Peluang dan Ancaman) yang dimiliki Kecamatan Palolo dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Analisis SWOT Matriks (EFAS)

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Ket. %
Peluang (<i>Opportunities</i>)				
a. Terbukanya pasar untuk menjual komoditi jagung	0,1282	4	0,5128	
b. Adanya dukungan dari Dinas Pertanian Kabupaten Sigi	0,1282	4	0,5128	
c. Tingginya permintaan dan tingkat harga jagung untuk komoditas ekspor	0,0769	2	0,1538	
d. Penetapan jagung sebagai komoditas unggulan Kecamatan Palolo	0,1026	3	0,3077	
e. Perkembangan harga biji jagung kering cenderung meningkat	0,1026	3	0,3077	
Sub Total	0,5385	16	1,7949	59,32

Ancaman (Threats)				
a. Iklim yang kurang mendukung	0,0769	2	0,1538	
b. Penetapan standar kualitas yang ketat oleh industri dan pedagang	0,0769	2	0,1538	
c. Panjangnya rantai pemasaran jagung di Kecamatan Palolo	0,1026	3	0,3077	
d. Harga komoditas jagung yang berfluktuasi	0,1026	3	0,3077	
e. Terancamnya kelestarian lingkungan akibat perambahan hutan untuk lahan pengembangan jagung	0,1026	3	0,3077	
Sub Total	0,4615	13	1,2308	40,68
Total	1,0000	29	3,0256	100,00

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2016

Dari hasil Tabel 4 di atas, bahwa nilai total dari faktor peluang yaitu 1,7949 lebih besar dari pada nilai total ancaman 1,2308 nilai tersebut diperoleh dari hasil penjumlahan bobot dikalikan rating sehingga menghasilkan nilai total.

Dari hasil diatas yang menjadi peluang utama Kecamatan Palolo yaitu adanya dukungan dari dinas pertanian Kabupaten Sigi dan tingginya permintaan dan tingkat harga jagung untuk ekspor baik antar pulau maupun ke luar negeri. Sedangkan ancaman utama yang dihadapi oleh Kecamatan Palolo adalah panjangnya rantai pemasaran jagung di Kecamatan Palolo dan penetapan standar

kualitas yang ketat oleh industri dan pedagang.

Hasil analisis IFAS dan EFAS dapat dilihat nilai skor pada masing-masing faktor baik internal maupun eksternal sebagai berikut :

- Faktor kekuatan (*Strengths*) : 1,7500
- Faktor Kelemahan (*Weaknesses*) : 1,4000
- Faktor Peluang (*Opportunities*) : 1,7949
- Faktor Ancaman (*Threats*) : 1,2308

Berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS tersebut, dapat disusun Matriks IFAS dan EFAS, sebagai berikut:

Tabel 5. Matriks IFAS dan EFAS

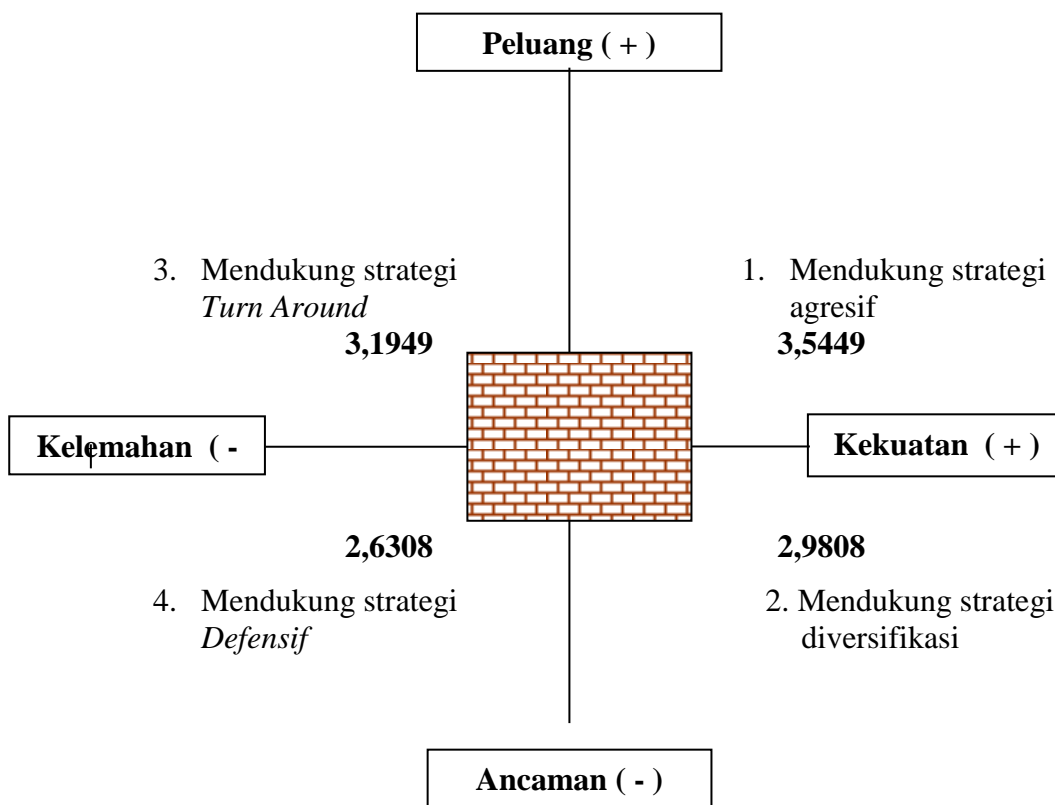
<i>IFAS</i>		
<i>EFAS</i>	Strengths (S)	Weaknesses (W)
Opportunities (O)	Strategi (SO) :	Strategi (WO) :

	$1,7500 + 1,7949 = 3,5449$	$1,4000 + 1,7949 = 3,1949$
Threats (T)	Startegi (ST) : $1,7500 + 1,2308 = 2,9808$	Strategi (WT) : $1,4000 + 1,2308 = 2,6308$

Sumber : Hasil Analisis, 2016.

Nilai yang diperoleh dari hasil analisis IFAS dan EFAS tersebut selanjutnya dijabarkan dalam suatu analisis Diagram Analisis SWOT

seperti yang ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar 1. Diagram analisis SWOT Pemasaran Jagung di Kecamatan Palolo, Kabupaten Sigi, Tahun 2016

Strategi diagram tersebut, dapat dijelaskan sebagai berikut:

Kuadran 1: Merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Petani, Pedagang maupun pemerintah memiliki

peluang dan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran2: Meskipun menghadapi berbagai ancaman, petani, pedagang atau pemerintah masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang berupa strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3: Petani, atau pemerintah menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak masih menghadapi kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini adalah meminimalkan masalah internal sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4: Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, bagi petani atau pemerintah untuk menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Faktor-faktor Internal dan Eksternal selanjutnya dianalisis dengan menggunakan matriks SWOT (Strengths – Weakness – Opportunities - Threats) untuk merumuskan strategi pemasaran jagung. Strategi-strategi yang dirumuskan, yakni:

1. Strategi SO, dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan (S) yang dimiliki Kecamatan Palolo untuk mengambil manfaat dari peluang-peluang (O) yang ada, terutama dalam pemasaran jagung.
2. Strategi WO, dengan mengatasi kelemahan-kelemahan (W) yang dimiliki Kecamatan Palolo untuk meraih peluang-peluang (O) yang ada, terutama dalam pemasaran jagung.
3. Strategi ST, dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan (S) yang dimiliki Kecamatan Palolo untuk menghindari ancaman-ancaman (T), terutama dalam pemasaran jagung.
4. Strategi WT, dengan mengurangi kelemahan-kelemahan (W) yang dimiliki oleh Kecamatan Palolo dan menghindari ancaman-ancaman (T) yang ada.

Analisis faktor-faktor internal dan eksternal yang dituangkan kedalam matriks SWOT dengan hasil berupa rumusan strategi yang dapat diambil dalam kaitannya dengan pemasaran jagung di Kecamatan Palolo dapat di lihat pada Tabel 6.

Analisis SWOT

Tabel 6. Analisis Matrik SWOT

INTERNAL	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Letak Wilayah Kecamatan Palolo Strategis 2. Tingginya Tingkat Produktivitas Usahatani Jagung 3. Banyaknya Jumlah Petani Yang berusahaatani Jagung 4. Potensi Kelembagaan ditingkat petani sangat besar 5. Agroklimat yang sesuai 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan permodalan yang dimiliki oleh petani 2. Keterbatasan ketersediaan sarana produksi di sekitar lokasi usahatani jagung 3. Belum memiliki resi gudang atau tempat penampungan sementara 4. Rendahnya tingkat pengetahuan dan keterampilan petani dalam menerapkan teknologi budidaya dan pascapanen 5. komoditi jagung yang
EKSTERNAL		

		dihasilkan belum memenuhi standar kualitas
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Terbukanya pasar untuk menjual komoditi jagung 2. Adanya dukungan dari Dinas Pertanian Kabupaten Sigi 3. Tingginya permintaan dan tingkat harga jagung untuk ekspor 4. Penetapan jagung sebagai komoditas unggulan kecamatan Palolo 5. Perkembangan harga biji jagung kerig cenderung meningkat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan peran kelembagaan ditingkat petani dalam unit pemasaran jagung untuk memanfaatkan terbukanya pasar 2. Memanfaatkan dukungan dinas pertanian dalam mempertahankan produktivitas untuk memenuhi jumlah permintaan jagung 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan dukungan dinas pertanian untuk memperoleh modal, sarana produksi, resi gudang dan pelatihan teknologi bididaya dan pascapanen. 2. Mendorong Dinas Pertanian Kabupaten Palolo untuk melanjutkan pembangunan dan jalur perdagangan komoditas pertanian dalam memanfaatkan terbukanya pasar.
THREATS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Iklim yang kurang mendukung 2. Penetapan standar kualitas yang ketat oleh industri dan pedagang 3. Panjangnya rantai pemasaran jagung di Kecamatan Palolo 4. Harga komoditi jagung yang berfluktuasi 5. Terancamnya kelestarian lingkungan akibat perambahan hutan untuk lahan pengembangan jagung 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan tingginya nilai produktivitas usahatani jagung dengan memperbaiki standar kualitas jagung 2. Menjaga kelestarian lingkungan demi mempertahankan Kecamatan Palolo agar tetap strategis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memaksimalkan ketersediaan sarana produksi dan menerapkan teknologi budidaya untuk meningkatkan standar kualitas jagung. 2. Memberikan pelatihan pengolahan pascapanen untuk menghindari rantai pemasaran jagung yang panjang.

Sumber: (Data Diolah), Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Tahun 2016.

Berdasarkan hasil analisis SWOT pada Tabel 6 maka dapat diperoleh empat alternatif strategi pemasaran jagung di Kecamatan Palolo (*S-O*), Strategi (*W-O*), Strategi (*S-T*) dan Strategi (*W-T*).
Strategi S-O

Startegi *S-O*, dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan (*S*) yang dimiliki Kecamatan Palolo untuk mengambil manfaat dari peluang-peluang (*O*) yang ada, terutama dalam pemasaran jagung dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Pengembangan luas lahan untuk memanfaatkan terbukanya pasar. Potensi luas panen jagung dapat ditingkatkan melalui pencapaian sasaran penurunan tingkat kegagalan panen yang dicapai melalui sasaran penyesuaian proses produksi dengan kondisi iklim yang kurang mendukung dan sasaran menekan tingkat kerusakan lahan dengan meminimalisir tingkat perambahan hutan untuk pertanaman jagung, serta adanya kemudahan petani dalam memperoleh sarana produksi. Disamping itu petani di Kecamatan Palolo mampu memanfaatkan peluang atas tingginya permintaan jagung untuk diekspor keantar pulau dan keluar negeri yang sampai saat ini belum bisa terpenuhi dengan maksimal.
2. Memanfaatkan dukungan Dinas Pertanian Kabupaten Sigi dalam meningkatkan produktivitas untuk memenuhi jumlah permintaan jagung. Dengan adanya dukungan dari Dinas Pertanian Kabupaten Sigi maka petani diharapkan dapat memanfaatkan dukungan tersebut melalui program yang dilaksanakan oleh Dinas Pertanian Kabupaten Sigi seperti kegiatan Sosialisasi Pertanian, Sekolah Lapang Pengelolaan Tanaman Terpadu (SLPTT) dan pendampingan petani oleh Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) untuk meningkatkan produktivitas agar dapat memenuhi jumlah permintaan jagung yang sangat besar.

Strategi W-O

Strategi WO, dengan mengatasi Kelemahan-kelemahan (W) yang ada di Kecamatan Palolo untuk meraih Peluang-peluang (O), terutama dalam pemasaran jagung dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Memanfaatkan dukungan Dinas Pertanian untuk memperoleh modal, sarana produksi, resi gudang dan pelatihan teknologi budidaya dan pascapanen. Petani di Kecamatan Palolo harus memanfaatkan dukungan tersebut demi mengatasi Masalah-masalah yang dihadapi oleh petani saat ini sebagaimana disebutkan diatas. Tujuannya adalah mempermudah petani dalam meningkatkan produksi

jagung melalui penerapan teknologi budidaya yang baik dan benar, fasilitas untuk memperoleh modal yang bisa digunakan untuk penambahan jumlah produksi, menghindari terjadinya fluktuasi harga melalui pengadaan resi gudang untuk penampungan sementara, dan penerapan teknologi pascapanen yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan petani.

2. Mendorong Dinas Pertanian Kabupaten Sigi untuk segera melanjutkan pembangunan resi gudang atau tempat penampungan sementara khususnya jalur perdagangan komoditas pertanian dalam memanfaatkan terbukanya pasar. Hal tersebut perlu dilakukan mengingat Kabupaten Sigi merupakan salah satu Kabupaten penghasil jagung terbesar di Provinsi Sulawesi Tengah, untuk itu salah satu tujuan pembangunan resi gudang atau penampungan sementara khususnya perdagangan disektor pertanian yakni menjadikan Kabupaten Sigi sebagai salah satu terminal pemasaran jagung di Provinsi Sulawesi Tengah.

Strategi S-T

Strategi ST, dengan memanfaatkan Kekuatan-kekuatan (S) yang dimiliki Kecamatan Palolo untuk menghindari Ancaman-ancaman (T) yang ada, terkait pemasaran jagung yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Mempertahankan tingkat produktivitas usahatani jagung dengan memperbaiki standar kualitas jagung. Hal ini perlu dilakukan oleh petani di Kecamatan Palolo karena standar kualitas jagung yang ditetapkan oleh industri dan pedagang sangat ketat. Oleh sebab itu petani harus dengan baik dan benar dalam menerapkan teknologi budidaya agar produksi jagung di Kecamatan Palolo meningkat tidak hanya dari sisi produktivitas tetapi juga dari segi kualitas.
2. Menjaga kelestarian lingkungan demi mempertahankan Kecamatan Palolo agar tetap strategis. tingginya tingkat kegagalan

panen jagung juga disebabkan oleh kerusakan lahan untuk pertanaman jagung seperti terjadinya longsor dan berkurangnya tingkat kesuburan sebagai akibat tingginya tingkat perambahan hutan untuk dijadikan sebagai lokasi lahan pertanaman jagung. Oleh sebab itu para petani di Kecamatan Palolo perlu memperhatikan kondisi lingkungan agar tetap strategis sehingga proses pengembangan lahan pertanian tidak akan mengganggu kelestarian lingkungan di Kecamatan Palolo yang juga tidak akan berdampak pada timbulnya bencana seperti banjir dan sebagainya.

Strategi W-T

Strategi WT, dengan mengurangi Kelemahan-kelemahan (W) yang dimiliki oleh Kecamatan Palolo dan menghindari Ancaman-ancaman (T) yang dapat di rumuskan sebagai berikut :

1. Memaksimalkan ketersediaan sarana produksi dan menerapkan teknologi budidaya untuk meningkatkan standar kualitas jagung. Rendahnya kualitas jagung hasil produksi petani disebabkan oleh rendahnya tingkat pengetahuan petani dalam menerapkan teknologi budidaya. Selain itu, masalah kurangnya jenis dan jumlah sarana pengolahan hasil seperti dryer yang tersedia di lokasi sentra turut pula menjadi penyebab rendahnya kualitas jagung, karena pada umumnya waktu panen jagung di Kecamatan Palolo pada biasanya bertepatan dengan musim hujan, sementara petani hanya mengandalkan sinar matahari untuk melakukan penjemuran jagung hasil panennya.
2. Memberikan pelatihan pengolahan pascapanen untuk menghindari rantai pemasaran jagung yang panjang. Petani di Kecamatan Palolo perlu memperoleh pelatihan pengolahan pascapanen jagung yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan dalam diri para petani tersebut. Selama ini jagung yang

dihasilkan oleh petani di Kecamatan Palolo langsung dijual kepedagang dalam keadaan mentah(tanpa diolah) akibatnya petani hanya bisa memperoleh keuntungan yang sedikit dari hasil penjualan tersebut ditambah lagi dengan proses pemasaran jagung yang tidak langsung ke konsumen akhir karena masih harus melalui beberapa rantai pemasaran yaitu pedagang pengumpul, pedagang besar dan eksportir sehingga harga akhir yang diterima oleh petani semakin rendah dari harga sebelumnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Sesuai dengan hasil analisis yang telah diuraikan sebelumnya, maka penelitian ini memberi kesimpulan sebagai berikut:

Hasil matriks SWOT pemasaran jagung ini menetapkan "Strategi SO", sebagai strategi utama yang perlu mendapat perhatian, yaitu memanfaatkan faktor kekuatan yang dimiliki untuk meraih peluang yang tersedia. Berdasarkan strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT, maka program yang diusulkan untuk dilaksanakan, meliputi:

- (1) Meningkatkan peran kelembagaan ditingkat petani dalam unit pemasaran jagung untuk memanfaatkan terbukanya pasar,
- (2) Memanfaatkan dukungan Dinas Pertanian dalam mempertahankan produktivitas untuk memenuhi jumlah permintaan jagung.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas dalam rangka pengembangan strategi pemasaran jagung di Kecamatan Palolo terkait dengan hasil penelitian ini maka disarankan sebagai berikut:

1. Pemerintah kecamatan Palolo diharapkan dapat memfasilitasi para petani dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi saat ini.
2. Petani selaku produsen seharusnya lebih memperhatikan dan mempelajari lagi teknik

budidaya yang baik dan benar sesuai yang dianjurkan demi meningkatkan mutu dan kualitas komoditi jagung tersebut, serta meningkatkan produksi dan pendapatan.

3. Sebagai upaya untuk menjaga kelestarian lingkungan seiring dengan peluang pemasaran jagung yang besar di Kecamatan Palolo, maka diperlukan koordinasi dan pengawasan yang lebih intensif lagi terkait dengan pengelolaan dan pelestarian lingkungan di Kecamatan Palolo agar selain dapat memfasilitasi pembukaan lahan pertanian baru, pemanfaatan lahan kritis dan lahan tidur untuk mengatasi masalah kurangnya lahan garapan yang dimiliki oleh petani, juga dimaksudkan agar pembukaan lahan pertanian untuk usahatani jagung dapat sesuai dengan prinsip konservasi lahan dan kelestarian sumberdaya alam dan lingkungan.

DAFTAR RUJUKAN

- BPS Kabupaten Sigi, 2016. Produksi Jagung Kecamatan Sigi Biromaru Tahun 2015.
- Hadijah, A.D., 2009. Identifikasi Kinerja Usahatani dan Pemasaran Jagung di NTB. Proseding Seminar Nasional Serealia. ISBN, 978-979-8940-27-9.
- L.Wheelen., 2003. *Manajemen Strategis*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Ida S.R., 2013. Strategi Pemasaran Jagung Hibrida Di Desa Janti Kecamatan Rangkuti F., 2006. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Edisi Kedua Belas*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Suharjito, 2011. *Pemodelan Sistem Pendukung Pengambilan Keputusan Cerdas Manajemen Resiko Rantai Pasok Produk/Komoditi Jagung*. Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor. Bogor.