

SKRIPSI

**ANALISIS SALURAN DAN STRATEGI PEMASARAN
JAGUNG DI DESA KABIRAAN KECAMATAN ULUMANDA**

**AFRISAL
A0120334**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT
MAJENE
2025**

SKRIPSI
ANALISIS SALURAN DAN STRATEGI PEMASARAN
JAGUNG DI DESA KABIRAAN KECAMATAN ULUMANDA

AFRISAL
A0120334

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar

Sarjana Pertanian

pada

Program Studi Agribisnis

Fakultas Pertanian dan Kehutanan

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT
MAJENE
2025



**UNIVERSITAS SULAWESI BARAT
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
PROGRAM SARJANA**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Afrisal

Nim : A0120334

Program Studi : Agribisnis

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Analisis Saluran Dan Strategi Pemasaran Jagung Di Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda”** adalah benar merupakan karya saya di bawah arahan dosen pembimbing dan belum pernah diajukan ke perguruan tinggi manapun serta sumber yang ada di kutip maupun di rujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Majene, 16 Desember
2025

Afrisal
Nim A0120334



HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Saluran dan Strategi pemasaran Jagung di Desa
Kabiraan Kecamatan Ulumanda
Nama : Afrisal
Nim : A0120334

Disetujui oleh



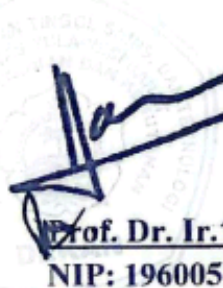
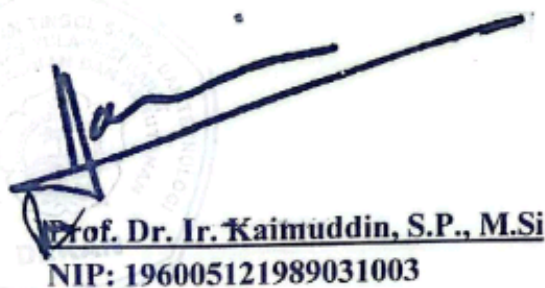
Nurlaela, S.P., M.Si
Pembimbing I



Ikawati, S.TP., M.Si
Pembimbing II

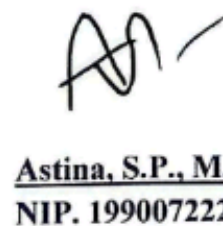
Diketahui oleh

Dekan,
Fakultas Pertanian dan Kehutanan



Prof. Dr. Ir. Kaimuddin, S.P., M.Si
NIP: 196005121989031003

Ketua Program studi agribisnis



Astina, S.P., M.Si
NIP. 199007222024212036

Tanggal Lulus: 16 Desember 2025

HALAMAN PERSETUJUAN

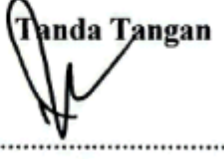
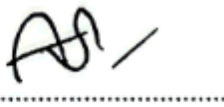
Skripsi dengan judul:

ANALISIS SALURAN DAN STRATEGI PEMASARAN JAGUNG DI DESA KABIRAAN KECAMATAN ULUMANDA

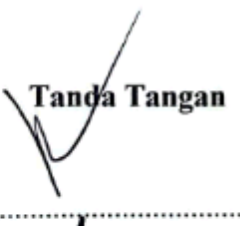

Disusun oleh:
AFRISAL
A0120334

Telah dipertahankan di depan tim penguji skripsi
Fakultas Pertanian dan Kehutanan
Universitas Sulawesi Barat
Pada tanggal 16 Desember 2025 dan dinyatakan **LULUS**

SUSUNAN TIM PENGUJI

Tim Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
Muhammad Arafat Abdullah S.Si., M.Si		13/04/2026
Astina S.P., M.Si		10/04/2026

SUSUNAN KOMISI PEMBIMBING

Tim Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
Nurlaela S.P., M.Si		14/04/2026
Ikawati S.TP., M.Si		7/04/2026

ABSTRAK

Afrisal Analisis Saluran Dan Strategi Pemasaran Jagung Di Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda dibimbing oleh **Ikawati** dan **Nurlaela**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya pengembangan usaha tani jagung di Desa Kabiraan, Kecamatan Ulumanda, Kabupaten Majene, sebagai komoditas unggulan dengan permintaan pasar yang terus meningkat. Meskipun memiliki potensi produksi yang cukup baik, petani masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan modal, rendahnya akses teknologi dan informasi, kondisi infrastruktur jalan yang kurang memadai, serta tingginya biaya distribusi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran, margin dan efisiensi pemasaran, serta merumuskan strategi pengembangan usaha tani jagung melalui analisis SWOT.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan jumlah responden sebanyak 60 petani jagung. Analisis data meliputi perhitungan margin pemasaran, farmer's share, efisiensi pemasaran, serta penyusunan matriks IFAS dan EFAS dalam analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga saluran pemasaran jagung, yaitu: (1) petani-konsumen, (2) petani-pengecer-konsumen, dan (3) petani-pengumpul-pedagang besar/gudang-konsumen. Saluran pertama memberikan farmer's share tertinggi (100%) namun jarang digunakan. Saluran kedua memiliki farmer's share sebesar 70,59%, sedangkan saluran ketiga yang paling dominan memberikan farmer's share sebesar 60%. Semakin panjang saluran pemasaran, margin pedagang semakin besar dan bagian yang diterima petani semakin kecil. Namun demikian, seluruh saluran masih tergolong efisien karena nilai efisiensinya berada di bawah 50%. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha tani jagung berada pada Kuadran I (Growth Strategy), yang berarti kekuatan dan peluang lebih dominan dibandingkan kelemahan dan ancaman. Strategi yang direkomendasikan adalah strategi SO (Strength-Opportunity), yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang pasar yang meningkat, melalui penguatan kelembagaan petani, peningkatan akses teknologi dan informasi, serta perbaikan sistem distribusi guna meningkatkan daya saing dan kesejahteraan petani secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Saluran dan Strategi Pemasaran Jagung, Kabiraan

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan mayoritas penduduknya memiliki mata pencaharian di sektor pertanian. Sektor pertanian di Indonesia merupakan salah satu mata pencaharian masyarakat sebagai cara untuk memenuhi kebutuhan pangan serta membantu pembangunan ekonomi karena memiliki peran penting dalam memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan dan pembangunan ekonomi nasional (Hayati *et al.*, 2017).

Sektor pertanian memiliki berbagai jenis subsektor yaitu tanaman pangan, perikanan, perkebunan, hortikultura, peternakan dan kehutanan. Salah satu sektor pertanian yang banyak digeluti oleh para petani yaitu tanaman pangan. salah satu tanaman pangan yang ada di Indonesia adalah komoditas jagung. Jagung merupakan bahan pangan yang memiliki sumber karbohidrat terbesar setelah beras. Jagung sebagai makanan pokok dan potensial menjadi komoditas strategis yang cukup berperan dalam meningkatkan pendapatan. Tanaman jagung juga dapat menghasilkan genotip baru yang dapat beradaptasi terhadap berbagai karakteristik lingkungan. Jagung biasa dijadikan sebagai pengganti beras atau dicampur dengan beras. Jagung juga cukup potensial untuk dikembangkan karena memiliki kandungan gizi dan serat yang cukup memadai untuk digunakan sebagai pengganti beras dan ubi kayu. Pada aspek lain, jagung digunakan sebagai sebagai bahan baku pakan ternak dan bahan baku produk industri (Ivan *et al.*, 2016).

Kebutuhan komoditas jagung diperkirakan lebih dari 55% dalam negeri digunakan untuk pakan, 30% untuk konsumsi pangan selebihnya untuk kebutuhan industri lainnya dan bibit. Hal ini menyebabkan kebutuhan akan jagung terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya (Jadil, 2018).

Kabupaten majene juga merupakan penghasil jagung. Salah satu kecamatan dikabupaten majene yang memproduksi jagung setiap tahun adalah Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda Kabupaten Majene. Produksi jagung di Kabupaten Majene Dapat dilihat dari data BPS tahun 2021-2024 sebagai berikut:

Tabel 1.1. Produksi Jagung di Kabupaten Majene 2021-2024

No	Kecamatan	Jumlah Produksi Jagung 2021-2023			
		2021	2022	2023	2024
1.	Banggae	75	215	110	125
2.	Banggae Timur	73	212	178	190
3.	Pamboang	126	1.100	267	32
4.	Sendana	489	2.227	961	1.020
5.	Tammero,do	1.220	1.785	848	900
6.	Tube Sendana	323	1.625	406	450
7.	Malunda	176	1.468	1.410	1.520
8.	Ulumanda	731	1.598	1.342	1.430

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Majene, 2025

Berdasarkan Tabel 1.1, produksi jagung di Kabupaten Majene selama periode 2021–2024 menunjukkan pola fluktuatif pada setiap kecamatan. Pada tahun 2022 terjadi peningkatan produksi yang cukup signifikan hampir di seluruh kecamatan, kemudian mengalami penurunan pada tahun 2023, dan kembali menunjukkan peningkatan pada tahun 2024.

Kecamatan Ulumanda termasuk salah satu sentra produksi jagung yang konsisten berada pada posisi atas. Pada tahun 2023, Ulumanda menempati posisi kedua setelah Kecamatan Malunda dengan produksi sebesar 1.342 ton. Pada tahun 2024, produksi jagung di Kecamatan Ulumanda meningkat menjadi 1.430 ton, namun tetap berada di bawah Kecamatan Malunda yang mencapai 1.520 ton. Data tersebut menunjukkan bahwa Kecamatan Ulumanda memiliki potensi produksi yang cukup besar dan stabil dibandingkan sebagian besar kecamatan lainnya. Hal ini mengindikasikan bahwa secara sumber daya lahan dan pengalaman petani, wilayah ini memiliki kapasitas produksi yang baik.

Namun demikian, tingginya produksi jagung tidak secara otomatis menjamin peningkatan pendapatan petani, khususnya di Desa Kabiraan sebagai salah satu desa penghasil jagung di Kecamatan Ulumanda. Pendapatan petani juga dipengaruhi oleh sistem pemasaran, margin distribusi, posisi tawar dalam rantai pemasaran, serta biaya transportasi akibat kondisi infrastruktur jalan. Oleh karena itu, meskipun produksi jagung di Kecamatan Ulumanda tergolong tinggi

hingga tahun 2024, diperlukan strategi pengembangan usaha tani yang tepat agar potensi produksi tersebut dapat memberikan manfaat ekonomi yang lebih optimal bagi petani.

Membahas mengenai produksi hasil pertanian jagung yang menjadi salah satu sumber mata pencaharian masyarakat menjadi salah satu bagian yang penting untuk dikaji dari sisi agribisnis adalah tata niaganya. Tata niaga termasuk salah satu aspek yang penting dalam sistem agribisnis. Apabila mekanisme pemasaran baik, maka semua pihak yang terlibat akan memperoleh keuntungan. Selain itu, panjang dan pendeknya rantai tata niaga juga menjadi tolak ukur tingkat efisiensi tata niaga, semakin panjang rantai tata niaga, maka harga yang diterima konsumen akan semakin tinggi, dan menjadikan tata niaga menjadi tidak efisien.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti di lokasi penelitian, petani jagung di Kecamatan Ulumanda menjual hasil panen mereka kepada pedagang pengumpul dengan kisaran harga 2.500,00/kg-3.000,00/kg. Adanya pedagang pengumpul berpengaruh terhadap rendahnya harga jual jagung pada tingkat petani. Selain itu, munculnya pedagang pengumpul juga berdampak pada kenaikan margin tata niaga karena kenaikan harga jagung ditingkat konsumen akhir.

Namun, masyarakat petani jagung di Desa Kabiraan masih menghadapi beberapa permasalahan dalam pemasaran produknya. Salah satu permasalahan utama adalah kurangnya pengetahuan dan kemampuan masyarakat petani dalam melakukan pemasaran produk jagung. Hal ini menyebabkan harga jual jagung yang rendah, sehingga pendapatan masyarakat petani juga rendah.

Selain itu, saluran pemasaran jagung di Desa Kabiraan juga masih belum efektif. Masyarakat petani jagung masih banyak yang menggunakan saluran pemasaran tradisional, seperti menjual langsung ke konsumen atau melalui pedagang pengumpul. Hal ini menyebabkan harga jual jagung yang rendah dan pendapatan masyarakat petani yang juga rendah.

Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis saluran dan strategi pemasaran jagung di Desa Kabiraan untuk mengetahui kondisi saat ini dan mengidentifikasi peluang untuk perbaikan. Hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang tepat untuk meningkatkan efektivitas saluran pemasaran dan

strategi pemasaran jagung di Desa Kabiraan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat petani jagung dan mengembangkan ekonomi lokal. Lemahnya saluran dan strategi pemasaran membuat petani sulit untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Berdasarkan hal tersebut, maka perlu dilakukan penelitian mendalam terkait “Analisis Saluran dan Strategi Pemasaran Jagung di Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka disusun rumusan masalah diantaranya sebagai berikut :

1. Bagaimana saluran pemasaran jagung yang digunakan Petani di Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda?
2. Bagaimana strategi pemasaran jagung yang digunakan oleh petani di Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda?
3. Bagaimana efisiensi saluran dan strategi pemasaran jagung di Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui saluran pemasaran jagung yang digunakan Petani di Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran jagung yang digunakan oleh petani di Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda
3. Untuk mengetahui efisiensi saluran dan strategi pemasaran jagung di Desa Kabiraan Kecamatan Ulumanda

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis, diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman penulis dalam melakukan penelitian selanjutnya.
2. Bagi pembaca, diharapkan dapat memberikan kontribusi dan sumbangan ilmu pengetahuan mengenai tata niaga jagung.
3. Diharapkan menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan oleh para pengambil kebijakan

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa terdapat tiga saluran pemasaran jagung di Desa Kabiraan, yaitu: (1) petani langsung ke konsumen, (2) petani – pengecer – konsumen, dan (3) petani – pengumpul – pedagang besar/gudang – konsumen. Saluran pertama memberikan farmer's share tertinggi (100%) karena tidak melibatkan perantara, namun jarang digunakan karena volume penjualan relatif kecil dan hanya melayani kebutuhan masyarakat sekitar. Saluran kedua cukup banyak digunakan, dengan farmer's share sebesar 70,59%, di mana petani menjual kepada pengecer sebelum sampai ke konsumen akhir. Saluran ketiga merupakan saluran yang paling dominan karena memudahkan petani menjual hasil panen dalam jumlah besar, meskipun farmer's share yang diterima lebih rendah (60%) akibat panjangnya rantai pemasaran. Analisis margin menunjukkan bahwa semakin panjang saluran pemasaran, maka margin yang diperoleh lembaga pemasaran semakin besar, sementara bagian yang diterima petani semakin kecil. Meskipun demikian, hasil perhitungan efisiensi menunjukkan bahwa seluruh saluran pemasaran masih tergolong efisien karena nilai efisiensinya berada di bawah 50%.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa pengembangan usaha tani jagung di Desa Kabiraan dipengaruhi oleh kekuatan internal seperti pengalaman petani, ketersediaan lahan, serta jagung sebagai komoditas unggulan daerah, serta peluang eksternal berupa meningkatnya permintaan pasar dan dukungan program pemerintah. Di sisi lain, terdapat kelemahan dan ancaman seperti keterbatasan modal, rendahnya akses teknologi dan informasi, buruknya infrastruktur jalan, persaingan antar pedagang pengumpul, serta tingginya biaya distribusi.

Berdasarkan perhitungan matriks SWOT, posisi usaha tani jagung berada pada Kuadran I (Growth Strategy), yang menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang lebih dominan dibandingkan kelemahan dan ancaman. Posisi ini menandakan bahwa usaha tani jagung memiliki prospek pengembangan yang baik dan layak untuk dikembangkan secara agresif. Oleh karena itu, strategi prioritas yang perlu diterapkan adalah strategi SO (Strength–Opportunity), yaitu

memanfaatkan kekuatan yang dimiliki petani untuk menangkap peluang pasar yang terus meningkat, sekaligus meminimalkan dampak ancaman eksternal melalui perbaikan infrastruktur, penguatan kelembagaan petani (koperasi/BUMDes), peningkatan akses teknologi dan informasi pertanian, serta penataan sistem distribusi agar lebih efisien. Dengan strategi tersebut, diharapkan usaha tani jagung di Desa Kabiraan dapat berkembang secara berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan petani.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan. Pertama, petani perlu meningkatkan kualitas produksi melalui penggunaan benih unggul, perbaikan teknik budidaya, serta penanganan pascapanen yang lebih baik agar daya saing jagung meningkat. Kedua, diperlukan upaya peningkatan kapasitas sumber daya manusia petani melalui pelatihan dan pendampingan dari pemerintah maupun lembaga pendukung, sehingga petani dapat lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi pertanian dan pemasaran. Ketiga, akses permodalan bagi petani perlu diperkuat melalui kemitraan dengan lembaga keuangan atau koperasi tani, sehingga ketergantungan terhadap tengkulak dapat dikurangi.

Selain itu, pemerintah daerah diharapkan lebih serius dalam memperbaiki infrastruktur jalan dan menekan biaya pungutan transportasi agar distribusi jagung menjadi lebih lancar dan efisien. Dukungan kelembagaan pemasaran seperti pembentukan kelompok tani atau koperasi jagung juga penting untuk memperkuat posisi tawar petani dalam rantai pemasaran. Dengan penerapan strategi yang tepat, diharapkan pemasaran jagung di Desa Kabiraan dapat berjalan lebih efisien, memberikan keuntungan lebih besar bagi petani, serta mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, R., & Baladina, N. (2017). *Pemasaran Hasil Pertanian*. UB Press.
- Arif, M., Riwu, Y. F., Hasya, A., Fuadi, D. K., Rina, R., Holisoh, S., .& Yusuf, R. (2024). *Strategi Pemasaran*. PT Penamuda Media.
- Arikunto, S. (2014). *Prosedur Penelitian*. Yogyakarta: Rineka Cipta.
- Assauri, S. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- BPS Kabupaten Majene. (2023). *Majene dalam Angka 2023*. Majene. (link unavailable)
- Budiman, H. (2015). *Budidaya Jagung Organik*. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Burhanuddin. (2015). *Penampilan Beberapa Varietas/Galur Jagung Terhadap Penyakit Bulai*. Prosiding Seminar Ilmiah dan Pertemuan Tahunan PEI dan PFI XX Komisariat Daerah: Sulawesi Selatan, 27 Mei 2010.
- Darsana, I. M., Rahmadani, S., Salijah, E., Akbar, A. Y., Bahri, K. N., Amir, N. H., ... & Nugroho, A. (2023). *Strategi pemasaran*. CV. Intelektual Manifes Media.
- Dongoran, D. (2019). *Respons Pertumbuhan Dan Produksi Jagung Manis (Zeamays saccharata Sturt.) Terhadap Pemberian Pupuk Cair TNF Dan Pupuk Kandang Ayam*. Skripsi. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Eckhardt, G. M., Houston, M. B., Jiang, B., Lamberton, C., Rindfleisch, A., & Zervas, G. (2019). *Marketing in the Sharing Economy*. *Journal of Marketing*, 83(5), 5–27.
- Fatmawati, F., & Sirajuddin, Z. (2019). *Analisis margin dan efisiensi saluran pemasaran petani jagung (Zea mays) di Desa Suka Makmur Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo*. *Gorontalo Agriculture Technology Journal*, 2(1), 19-29.
- Hanafie, Rita. (2014). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Hayati, M., Elfiana, E., & Martina, M. (2017). *Peranan Sektor Pertanian Dalam Pembangunan Wilayah Kabupaten Bireuen Provinsi Aceh*. *Jurnal Sains Pertanian*, 1(3), 210910.
- Ivan, D., Simatupang, S., & Agb, M. (2016). *Analisis Tataniaga Jagung (Studi Kasus: Desa Pergandengan, Kecamatan Tiga Binanga, Kabupaten Karo,*

- Provinsi Sumatera Utara). *Majalah Ilmiah Politeknik Mandiri Bina Prestasi*, 5(1), 10–14.
- Jadil, J. P. (2018). Pertumbuhan Dan Produksi Jagung (*Zea Mays*, L) Pada Berbagai Pengelolaan Gulma Di Kabupaten Simalungun Provinsi Sumatera Utara. *Growth. Pertanian Tropik*, 5(2), 284–289.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks.
- Kusmawati, R., & Bakari, Y. (2022). Analisis Tataniaga Jagung (Studi Kasus Di Desa Dasin Kecamatan Tambakboyo Kabupaten Tuban Jawa Timur). *Agrinesia: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 6(2), 150-156.
- Mubyarto. (1995). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: LP3ES.
- Muhammad, A. (2022). Analisis Tataniaga Jagung Pakan Ternak Di Kabupaten Pasaman Barat (Doctoral dissertation, Universitas Andalas).
- Nasruddin, Warsob dan Ahmad Musyadar. (2015). *Tataniaga Pertanian*. Tangerang Selatan: Penerbit Universitas Terbuka.
- Nasrudin, I. W. (2014). Arti, Ruang Lingkup, Peranan, Fungsi dan Pendekatan Studi, serta Karakteristik Produk dan Produksi Pertanian. *Tataniaga Pertanian*, 1-49.
- Nuridayanti, Eka Fitri Testa. (2014). Uji Toksisitas Akut Ekstrak Air Rambut Jagung (*Zea mays* L.) Ditinjau dari Nilai LD50 dan Pengaruhnya terhadap Fungsi Hati dan Ginjal pada Mencit” (Skripsi S-1 Progdik Ekstensi). Jakarta: Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Indonesia.
- Nurmalina, R., Riani, A., & Karyani, T. (2014). *Manajemen Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Bogor: IPB Press.
- Porter, M. E. (2008). *The Five Competitive Forces that Shape Strategy*. *Harvard Business Review*, 86(1), 25–40.
- Prahasta, A. (2019). *Budidaya-Usaha-Pengolahan Agribisnis Jagung*. Pustaka Grafik. Bandung.

- Pratama, Y. (2015). Respon Tanaman Jagung (*Zea mays L.*) Terhadap Kombinasi Pupuk Anorganik dan Pupuk Bio-Slurry Padat. [Skripsi]. Fakultas Pertanian, Universitas Lampung. Lampung.
- Rangkuti, F. (2016). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Reny, (2017). Pemasaran Jeruk Kasturi. Jurusan Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Muhammadiyah Sumatera utara. Skripsi. Medan.
- Riwandi, M. Hardjaningsih dan Hasanudin. (2014). Teknik Budidaya Jagung dengan Sistem Organik di Lahan Marjinal. UNIB Press. Bengkulu. 56 hal.
- Roesmawaty, R. (2011). Analisis Efisiensi Pemasaran Komoditas Pertanian. *Jurnal Agribisnis*, 5(2), 101–110.
- Roesmawaty, S. (2011). *Pemasaran Hasil Pertanian*. Makassar: Universitas Hasanuddin Press.
- Rosdiana S. (2019). Analisis Pemasaran Sayuran Organik di PT Agro Lestari CiawiBogor [skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Rosdiana, D. (2019). *Efisiensi dan Integrasi Pasar Komoditas Pertanian di Indonesia*. Bandung: Alfabeta.
- Soekartawi. (2016). *Analisis Usahatani*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Alfabeta. Bandung
- Sunyoto, Danang. (2015). Perilaku Konsumen dan Pasar. Yogyakarta: CAPS
- Suprpto Dan Marzuki, (2015). Respon Pertumbuhan Dan Produksi TanamanJagung (*Zea Mays Saccharata Sturt*).
- Swastha, B., & Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Tri Novianto, A. (2015). *Analisis Efisiensi Pemasaran Hasil Pertanian*. Yogyakarta: Deepublish.
- Umar, H. (2019). *Strategi Manajemen*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Winarto, H. (2019). Strategi pemasaran. *Jurnal Ekonomika Universitas Wijayakusuma Purwokerto*, 14(3), 23137.

Wowiling, C. C., Pangemanan, L. R., & Dumais, J. N. (2019). Analisis Pemasaran Jagung Di Desa Dimembe Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara. *Agri-sosioekonomi*, 14(3), 305-314.