

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

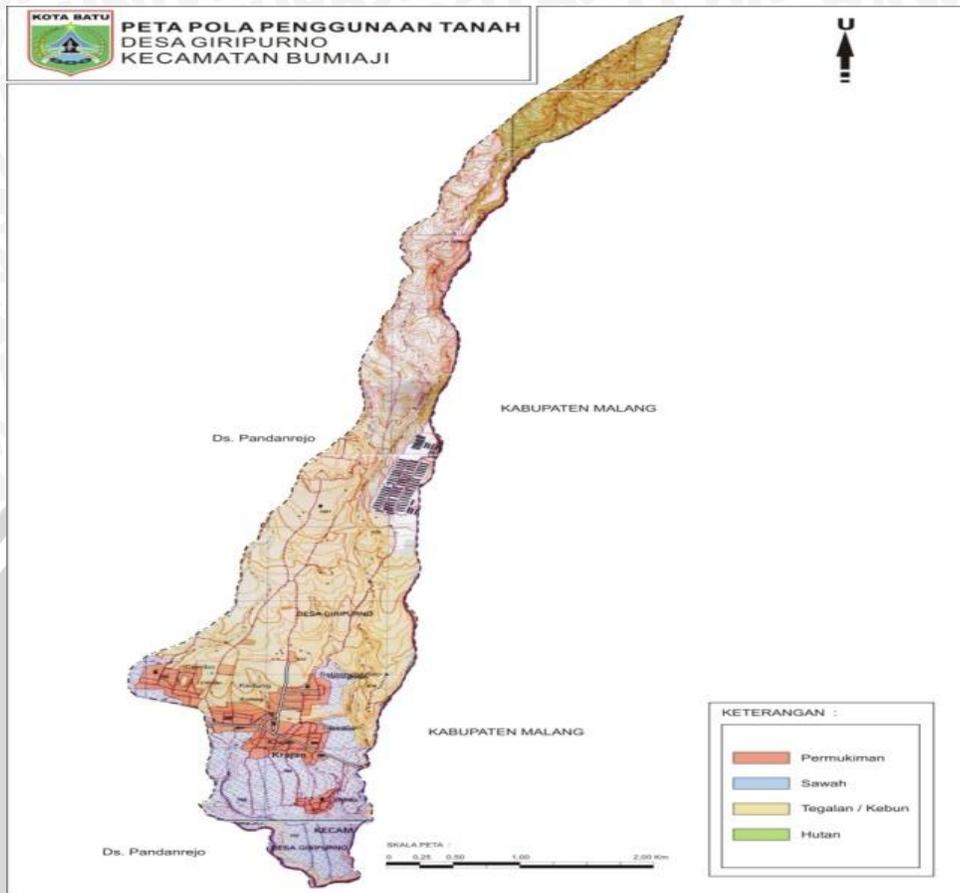
5.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian

5.1.1 Letak Geografis

Lokasi penelitian ini bertempat di Desa Giripurno yang di bagi menjadi 6 Dusun yaitu Dusun Durek, Dusun Sawahan, Dusun Sabrangbendo, Dusun Krajan, Dusun Kedung, dan Dusun Summersari. Akan tetapi penelitian kali ini lebih di fokuskan ke Dusun Summersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu. Secara umum kondisi geografis keseluruhan wilayah Dusun Summersari memiliki suhu udara minimum 18 – 24 °C dan suhu maksimum 28 – 32 °C dengan kelembaban udara sekitar 75 – 98% dan curah hujan rata-rata 875 – 3000 mm per tahun. Karena keadaan tersebut, Dusun Giripurno sangat cocok untuk usahatani berbagai komoditi tanaman sub tropis pada tanaman hortikultura dan ternak. Wilayah Dusun Summersari merupakan daerah pegunungan yang terletak di kaki gunung Arjuno, dengan ketinggian 600 – 700 meter dari permukaan laut.

Batas wilayah Dusun Summersari sebelah utara yaitu Dusun Durek dan Dusun Sawahan, sebelah selatan yaitu Dusun Sabrangbendo, sebelah barat yaitu Dusun Kedung, dan sebelah timur yaitu Dusun Krajan. Dusun Summersari merupakan salah satu dusun yang ada di Desa Giripurno dan penghasil jagung manis terbesar di Kota Batu. Terdapat banyak kebudayaan atau kesenian khas Dusun Summersari antara lain Reog singoludro, Kuda lumping, Terbang Jidor, dan lain-lain.

Dusun Summersari terletak di Desa Giripurno merupakan salah satu Dusun penghasil jagung manis terbanyak di Kota Batu setiap tahunnya. Dusun Summersari lebih diketahui Desa Giripurno dekat dengan Kota Wisata Batu. Keasrian dan keindahan pemandangan bukit-bukit masih terasa di Dusun Summersari dikarenakan daerah tersebut masih sepi tetapi perlahan namun pasti Dusun tersebut mendapat bantuan dana untuk pembangunan serta bantuan alat pertanian untuk menunjang keberhasilan bercocok tanam atau usahatani sehingga pendapatan dari petani di Dusun tersebut meningkat dan kesejahteraan penduduk bertambah. Berikut merupakan Peta Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Malang :



Gambar 5. Peta Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu.
 Sumber : Data Sekunder Kantor Desa Giripurno.

5.1.2 Keadaan Usahatani Jagung Manis

Perkembangan produksi jagung manis di Dusun Sumpersari selama 3 tahun terakhir mengalami peningkatan. Produksi yang dilakukan oleh petani jagung manis dilakukan di sawah dan tegalan. Berikut di bawah ini tabel 4 perkembangan produksi jagung manis di Dusun Sumpersari selama 3 tahun terakhir :

Tabel. 4 Data Perkembangan Produksi Jagung Manis Hibrida Tahun 2012-2014.

Uraian	2012	2013	2014
Lahan Sawah	99 Ton	93 Ton	81 Ton
Bukan Sawah	33 Ton	63 Ton	96 Ton
Jumlah	132 Ton	156 Ton	177 Ton

Sumber : Data Primer Diolah, 2015.

Perkembangan hasil produksi jagung manis hibrida yang dihasilkan Dusun Sumbersari mengalami peningkatan dari tahun ke tahun selama 3 tahun terakhir yaitu tahun 2012-2014. Hasil produksi yang paling baik adalah tahun 2014 yaitu menghasilkan jagung manis sebanyak 177 Ton dan hasil produksi yang paling buruk yaitu 132 Ton. Perkembangan produksi jagung manis dapat dikatakan setiap tahun naik secara signifikan, dikarenakan cuaca yang mendukung serta perlakuan terhadap tanaman jagung manis yang dilakukan oleh petani sangat intensif sehingga produksi jagung manis terus naik.

Proses produksi yang dilakukan oleh petani di Dusun Sumbersari seperti pada umumnya yaitu penebaran benih, pengolahan, pemupukan, penyiangan, dan pengendalian hama penyakit. Berikut tahapan proses produksi jagung manis di Dusun Sumbersari.

1. Persiapan media tanam

Jagung manis adalah tanaman yang menghendaki media tanam dengan kondisi tertentu yang tetap terjaga selama proses produksi. Media tanam merupakan komponen utama yang perlu diperhatikan, terutama keberadaan unsur hara yang terdapat pada media tanam tersebut. Keseimbangan unsur hara sangat berpengaruh pada hasil produksi yang diperoleh. Media tanam yang digunakan selain untuk tempat tumbuh dan tegaknya tanaman, juga berfungsi sesuai dengan persyaratan tumbuh tanaman jagung manis sehingga dapat mendukung pertumbuhan akar tanaman secara keseluruhan. Secara umum media tanam harus mempunyai kapasitas menahan air yang besar dan mempunyai aerasi dan drainase yang baik serta bebas hama dan penyakit. Sehingga diperlukan pengolahan tanah yang dilakukan 2 minggu sebelum dilakukan penanaman benih jagung manis. Persiapan media tanam meliputi perbaikan struktur tanah, sterilisasi, penambahan bahan organik (pupuk kandang, arang sekam), dan pemupukan dasar.

2. Penanaman Benih

Penggunaan benih yang unggul dan berkualitas sangat penting untuk diperhatikan dalam proses produksi jagung manis. Benih yang unggul dan berkualitas akan menghasilkan tanaman yang tumbuh secara optimal, selanjutnya dapat

menghasilkan jagung manis yang berkualitas. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan benih jagung manis hibrida yaitu potensi hasil, ketahanan terhadap hama penyakit, dan kesesuaian dengan lingkungan. Penggunaan benih yang dilakukan oleh petani di Dusun Summersari yaitu menggunakan benih jagung manis hibrida Talenta yang mana penanamannya tiap hektare lahan atau tegalan disebar benih jagung manis 2-3 emplek/bungkus benih jagung manis hibrida Talenta. Jarak tanam tanaman jagung manis yang dilakukan oleh petani di Dusun Summersari adalah 75 cm x 25 cm, ada juga yang memakai jarak tanam 100 cm x 35 cm dikarenakan petani biasanya menerapkan pola tanam tumpangsari. Pola tumpangsari yang dilakukan oleh petani yaitu tumpangsari antara tanaman jagung manis dengan tanaman sawi cina (sawi pahit). Penebaran benih tanaman sawi yang dilakukan oleh petani biasanya 2 emplek/bungkus. Penerapan tumpangsari ini dilakukan untuk berjaga-jaga kalau gagal panen akibat cuaca yang tidak menentu dan serangan hama yang berlebihan.

3. Pengairan

Tanaman jagung manis di Dusun Summersari yang ada di tegalan maupun di sawah sama-sama pengairannya menggunakan sistem tadah hujan. Oleh karena itu petani sangat berharap pada hujan untuk menjaga kelembaban dari tanaman jagung manis. Penanaman jagung manis biasanya dilakukan pada saat musim penghujan, sehingga petani tidak perlu repot untuk menjaga kelembaban tanaman jagung manis.

4. Pemupukan

Tanaman jagung manis untuk pertumbuhannya memerlukan unsur hara yang cukup, sehingga apabila kekurangan salah satu unsur hara tersebut dapat mengganggu perkembangannya. Pada usahatani jagung manis di Dusun Summersari, pupuk yang digunakan oleh petani organik (pupuk kandang) dan pupuk anorganik, yaitu Urea, SP-36, KCI dan Phonska. Pemberian pupuk dengan cara dibenamkan diantara tanaman. Waktu pemupukan dilakukan dua kali selama periode pertumbuhan. Pemupukan pertama biasa dilakukan antara umur tanaman 10 sampai 15 hari setelah tanam dan pemupukan kedua pada umur tanaman 40 hari setelah tanam.

5. Penyiangan

Penyiangan adalah membuang atau membersihkan gulma yang tumbuh pada areal usahatani, sehingga tidak mengganggu pertumbuhan tanaman yang diusahakan. Penyiangan gulma dilakukan 2 kali, penyiangan I pada umur 10-15 hari dan penyiangan ke II pada umur 25-28 hari bersamaan dengan dilakukannya pembumbunan dan pemupukan ke II. Pembumbunan bertujuan untuk menutup akar yang terbuka dan menjaga tanaman tidak mudah roboh. Pembumbunan dilakukan dengan cara menaikkan atau menimbunkan tanah pada sekitar batang dan akar tanaman.

6. Pengendalian Hama dan Penyakit

Pengendalian hama dan penyakit yang dilakukan oleh petani di Dusun Sumbersari adalah pada waktu saat tanam yaitu diberi furadan, perlakuan ini supaya pada saat tumbuh tidak terserang hama dan penyakit sehingga mendapatkan hasil yang maksimal. Pengendalian hama dan penyakit selama proses produksi dilakukan dengan penyemprotan pestisida. Akan tetapi, pada saat ini pestisida kimia mulai dikurangi dan sedikit demi sedikit beralih menggunakan pestisida organik yang mana dapat bantuan dari pemerintah.

7. Pemanenan

Pemanenan jagung manis dilakukan pada 70-75 hari setelah waktu tanam. Pemanenan ini dilakukan pada saat kelobot telah kering, berwarna kuning, apabila dikupas biji telah keras dan mengkilat. Pemanenan jagung manis ini dengan cara di putik atau di cabut buahnya kemudian pohonnya dibiarkan sampai mengering dan di tebang menggunakan arit atau celurit. Selanjutnya, dilakukan penanganan pasca panen yang mana jagung manis langsung dimasukkan kedalam sak atau glangsi.

Dusun Sumbersari terdapat 6 kelompok tani yaitu kelompok tani sumber rejeki yang mana kelompok tani ini berfokus pada tanaman jagung manis, kelompok tani sumber makmur sejahtera merupakan kelompok tani yang berfokus di bidang hewan ternak, kelompok tani sumber mulyo, sumber sanggar waringin, dan sumber jaya merupakan kelompok tani yang berfokus pada tanaman buah-buahan dan

palawija, sedangkan kelompok tani jaya giri yaitu kelompok tani yang khusus petani perempuan.

Pemasaran jagung manis di Dusun Summersari ini dilakukan dengan sistem tebasan yang mana petani menjual langsung ke tengkulak, jadi petani tanpa mengeluarkan biaya tenaga kerja untuk proses pemanenan karena semua biaya pemanenan sudah di tanggung oleh tengkulak. Selanjutnya, tengkulak langsung mengirim jagung manis tersebut ke Pasar Keputran Surabaya yang mana Pasar Keputran yang merupakan pasar induk sayur di Surabaya. Pasar ini berlokasi di jalan Keputran yang terletak dalam wilayah Surabaya Pusat yang merupakan tempat pengepulan atau pusat penjualan sayur mayur. Jagung manis yang akan dijual ke pasar dikemas per 15 kilogram.

5.1.3 Profil Perusahaan

PT. Agri Makmur Pertiwi adalah perusahaan nasional yang bergerak di bidang perbenihan jagung, padi dan sayur-sayuran unggul di Indonesia. Didukung tenaga ahli yang berpengalaman dan berdedikasi di bidangnya. PT. Agri Makmur Pertiwi melakukan inovasi terus menerus dalam bidang riset dan pengembangan untuk menghasilkan benih-benih varietas baru terbaiknya, yang sangat penting dalam menghasilkan bahan pangan yang berkualitas dan pengembangan pertanian. Benih-benih berkualitas tersebut akan dipasarkan dengan merk dagang benih pertiwi. Alamat : Pabrik : Jl. Pare - Kediri Desa Sambirejo, Kec. Pare, Kab. Kediri Jawa Timur, Indonesia dengan nomer telepon (031) 7322099, (031) 7320365 atau fax (031) 7320365. Terdapat Kantor Cabang di Surabaya yaitu di Kompleks Plasa Segi Delapan Jl. Segi Delapan Indah III Kav. D No. 821-822 Surabaya 60189 Jawa Timur, Indonesia dengan nomer telepon (0354) 394818, (0354) 391882 atau fax (0354) 391090. Perusahaan agro industri, PT Agri Makmur Pertiwi hingga 2013 telah mendaftarkan dan memasarkan 71 varietas tanaman pertanian, dengan kapasitas produksi benih sekitar 15 ribu ton benih per tahun. PT. Agri Makmur Pertiwi didukung lahan seluas tujuh hektar untuk mendukung pengembangan produksi, sementara lahan penelitian dan pengembangan luasnya 30 hektar. Dukungan tenaga ahli pertanian dalam kegiatan penelitian dan pengembangan mendukung upaya alih

teknologi bersama petani pengguna Benih Pertiwi maupun dinas pertanian Jawa Timur maupun Kabupaten Kediri. Saat ini tenaga kerja kami hampir 753 orang, terdiri atas 410 orang tenaga tetap dan 343 orang tenaga harian tidak tetap. Peredaran benih jagung manis hibrida PT. Agri Makmur Petiwi sudah menyebar di berbagai kota di Jawa Timur dan perusahaan ini ditunjang oleh SDM yang kompeten untuk menunjang kegiatannya serta memiliki sertifikat ISO dari Komite Akridetasi Nasional. Visi dari PT. Agri Makmur Pertiwi adalah menjadi perusahaan benih terkemuka dalam membangun kemandirian pangan. Misi dari PT. Agri Makmur Pertiwi adalah (1) terus berkarya untuk meningkatkan nilai tambah bagi petani melalui benih bermutu dan harga terjangkau; (2) mewujudkan semangat kebersamaan melalui program kemitraan dalam memproduksi benih berkualitas dengan jumlah dan waktu yang tepat; (3) meningkatkan pengertian dan pengetahuan baik di kalangan sendiri maupun di tingkat petani untuk menciptakan kemampuan bersaing dalam era globalisasi; (4) Berperan aktif dalam mendukung dan mengembangkan pertanian nasional dan internasional; (5) memberikan pelayanan terbaik bagi petani dan semua mitra usaha baik sebagai produsen, konsumen, maupun pelanggan.

5.1.4 Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian meliputi penghasilan per 3 bulan pada petani Dusun Sumbesari yang membeli benih jagung manis hibrida berdasarkan bauran pemasaran yang dilakukan dan persepsi petani. Penentuan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode *probability sampling* adalah merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih untuk menjadi anggota sampel. Sampel dalam penelitian ini ialah petani jagung manis yang menggunakan benih jagung manis hibrida Talenta yang dipilih secara acak sederhana (*simple random sampling*). Metode yang digunakan dengan cara undian (digoncang seperti arisan) bilangan random yang memberikan peluang untuk dipilih menjadi anggota sample. Responden yang terlibat dalam penelitian ini sebanyak 45 orang yang semua pekerjaannya utamanya sebagai petani. Benih jagung manis yang digunakan adalah benih jagung manis hibrida Talenta yang ada di Dusun Sumbesari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji,

Kota Batu. Berikut disajikan karakteristik responden secara keseluruhan yang telah dikelompokkan berdasarkan usia, jenis kelamin, pekerjaan, luas lahan yang dimiliki, penghasilan per 3 bulan, dan pendidikan terakhir

5.1.4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Kelompok Usia

Faktor usia merupakan faktor terpenting dalam bauran pemasaran dan persepsi petani karena dengan adanya perbedaan tingkat usia menimbulkan perbedaan dalam pertimbangan untuk melakukan bauran pemasaran dan persepsi. Perbedaan usia responden dapat menimbulkan penilaian yang berbeda terhadap kualitas produk sehingga faktor usia menjadi salah satu yang dipertimbangkan dalam penelitian. Responden yang berusia muda lebih mudah mempertimbangkan produk, harga, promosi, dan distribusi serta dapat menerima informasi mengenai produk yang akan dibeli karena masih mempunyai ingatan yang bagus sedangkan responden berusia lebih tua terkadang sulit mempertimbangkan produk, harga, promosi, dan distribusi serta menerima informasi baru dan biasanya responden membeli produk yang biasa dibeli. Hal ini juga menunjukkan bahwa responden yang berusia tua lebih berpengalaman dalam membedakan produk yang berkualitas dengan produk yang tidak berkualitas. Berikut di bawah ini tabel 5 karakteristik responden berdasarkan kelompok usia :

Tabel 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Kelompok Usia Pada Dusun Sumbersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu Tahun 2015.

No	Usia	Jumlah Responden	Presentase (%)
1.	<30 Tahun	5	11
2.	31-40 Tahun	11	24
3.	41-50 Tahun	13	29
4.	51-60 Tahun	14	32
5.	>60 Tahun	2	4
	Total	45	100

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

Data pada tabel 5 di atas menunjukkan bahwa pada usia di bawah 30 tahun terdapat 5 orang atau 11% dari keseluruhan responden yang bekerja sebagai petani dan menggunakan benih jagung hibrida yaitu merek talenta. Pada usia 31 sampai 40 tahun terdapat 11 orang atau 24% dari keseluruhan responden yang bekerja sebagai

petani dan menggunakan benih jagung manis hibrida yaitu merek talenta. Pada usia 41 sampai 50 tahun terdapat 13 orang atau 29% dari keseluruhan responden yang bekerja sebagai petani dan menggunakan benih jagung hibrida yaitu merek talenta. Pada usia 51 sampai 60 tahun terdapat 14 orang atau 32% dari keseluruhan responden yang bekerja sebagai petani dan menggunakan benih jagung manis hibrida yaitu merek talenta. Pada usia di atas 60 tahun terdapat responden 2 orang atau 4% dari keseluruhan responden yang bekerja sebagai petani dan menggunakan benih jagung manis hibrida Talenta.

Dari keseluruhan data yang diperoleh usia yang paling banyak bekerja sebagai petani dan menggunakan benih jagung manis hibrida yaitu merek talenta yaitu pada kisaran usia antara 51 sampai 60 tahun dengan presentase 32%. Tertinggi kedua adalah pada usia 41 sampai 50 tahun dengan presentase 29% dan tertinggi ketiga adalah 31 sampai 40 tahun dengan presentase 24% dari keseluruhan responden. Pada karakteristik responden berdasarkan kelompok usia ini dapat di simpulkan bahwa seseorang dikatakan semakin tua atau bertambahnya usia khususnya di Dusun Summersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu mempertimbangkan memilih benih yang berkualitas disesuaikan dengan tempat pembelian, promosi atau informasi yang di dapat dan saluran distribusi serta pengalaman selama melakukan usahatani jagung manis, maka akan memilih benih jagung manis hibrida yaitu merek talenta.

5.1.4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin merupakan hal yang penting untuk diketahui sebelum melakukan bauran pemasaran karena jenis kelamin memiliki pengaruh yang besar terhadap persepsi petani. Pada penelitian ini kedua jenis kelamin mempunyai pertimbangan yang berbeda. Maskulinitas dan feminitas telah dikonsepskan sebagai hal yang saling berlawanan. Secara konsekuen, masyarakat memberikan peran yang unik bagi laki-laki maupun perempuan. Sudah kodrat bila psikologis laki-laki adalah berbeda dengan perempuan. Hal ini menyebabkan adanya perbedaan sikap dan norma pada *gender*.

Berdasarkan penjelasan di atas jenis kelamin merupakan hal yang penting untuk diketahui dalam bauran pemasaran dan persepsi petani karena memiliki peranan yang sangat besar dalam memilih benih jagung manis hibrida yang berkualitas disesuaikan dengan tempat pembelian, promosi atau informasi yang di dapat dan saluran distribusi serta pengalaman usahatani jagung manis. Berikut di bawah ini merupakan tabel 6 karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin :

Tabel 6. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin Pada Dusun Sumpersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu Tahun 2015.

No	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Presentase (%)
1.	Laki-laki	42	93
2.	Perempuan	3	7
	Total	45	100

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

Pada tabel 6 di atas dari keseluruhan responden berjumlah 45 orang tersebut merupakan responden konsumen benih jagung manis hibrida yaitu merek talenta pada Dusun Sumpersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu. Berdasarkan data yang telah diperoleh menunjukkan bahwa petani Dusun Sumpersari yang membeli dan menggunakan benih jagung manis hibrida Talenta di dominasi oleh laki-laki dengan jumlah 42 orang atau sebanyak 93% responden. Sisanya 3 orang atau sebanyak 7% responden beranggotakan perempuan. Pada karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin ini dapat disimpulkan bahwa petani berjenis kelamin laki-laki di Dusun Sumpersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu membeli dan menggunakan benih jagung manis hibrida Talenta sangat tinggi dibandingkan dengan petani berjenis kelamin perempuan dikarenakan sebagian besar penduduk di Dusun Sumpersari yang bekerja sebagai petani adalah laki-laki. Petani berjenis kelamin laki-laki pada umumnya menyanggah jabatan sebagai kepala rumah tangga dan penanggung jawab ekonomi rumah tangga selain itu pekerjaan sebagai petani dan berbudidaya tanaman jagung manis merupakan pekerjaan berat yang membutuhkan tenaga laki-laki di dalamnya.

5.1.4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Luas Lahan

Besar kecilnya penggunaan benih oleh petani ditentukan dari banyak faktor, salah satunya adalah luas lahan. Luas lahan sangat erat kaitannya dengan penggunaan

benih. Semakin besar luas lahannya maka semakin besar pula penggunaan benih yang akan digunakan. Berikut ini merupakan tabel 7 karakteristik berdasarkan luas lahan :

Tabel 7. Karakteristik Responden Berdasarkan Luas Lahan Pada Dusun Summersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu Tahun 2015.

No	Luas Lahan	Jumlah Responden	Presentase (%)
1.	1500-3699 m^2	28	62
2.	3700-5899 m^2	9	20
3.	5900-8099 m^2	2	4
4.	8100-10.299 m^2	5	12
5.	10.300-12.500 m^2	1	2
	Total	45	100

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

Berdasarkan tabel 7 di atas dari keseluruhan responden berjumlah 45 orang diketahui bahwa luas lahan yang digunakan untuk menanam jagung manis hibrida merek talenta di Dusun Summersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu menunjukkan bahwa penggunaan lahan antara 1500 sampai 3699 m^2 yaitu 28 orang responden atau sebanyak 62%. Pada penggunaan luas lahan antara 3700-5899 m^2 yaitu 9 orang responden atau sebanyak 20%. Pada penggunaan lahan antara 5900-8099 m^2 yaitu 2 orang responden atau sebanyak 4%. Pada penggunaan lahan antara 8100-1-.299 m^2 yaitu 6 orang responden atau sebanyak 12%. Pada penggunaan lahan antara 10.300-12.500 m^2 yaitu 1 orang responden atau sebanyak 2%. Hal ini dikarenakan penduduk di Dusun Summersari bermata pencaharian sebagai petani jagung manis sehingga semakin besar luas lahan yang dimiliki maka akan menghasilkan pendapatan yang besar pula. Rata-rata petani jagung manis di Dusun Summersari mempunyai luas lahan antara 1500 sampai 3699 m^2 yaitu 28 orang responden atau sebanyak 62%. Dari luas lahan tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin besar luas lahan yang petani miliki maka akan menghasilkan hasil yang lebih maksimal dari budidaya jagung manis hibrida merek talenta.

5.1.4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Per Musim Tanam

Pendapatan merupakan imbalan yang diterima oleh seseorang konsumen atau *partner* kerja dari pekerjaan yang dilakukannya ditujukan untuk mencari nafkah. Pendapatan pada umumnya diterima dalam bentuk uang dan merupakan sumber daya

material yang cukup penting bagi konsumen. Tingkat pendapatan berpengaruh terhadap bauran pemasaran dan persepsi petani untuk membeli produk benih jagung manis. Semakin tinggi pendapatan seseorang cenderung membeli produk berdasarkan kualitasnya, sedangkan semakin rendah pendapatan seseorang cenderung membeli produk berdasarkan harganya. Hal ini dikarenakan pendapatan memiliki pengaruh secara langsung terhadap daya beli konsumen. Oleh karena itu, perbedaan pendapatan seseorang cenderung membawa pada tingkat pola pembelian yang berbeda. Berikut di bawah ini tabel 8 karakteristik responden berdasarkan tingkat pendapatan :

Tabel 8. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Per Musim Tanam Pada Dusun Sumpersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu Tahun 2015.

No	Pendapatan Per Muim Tanam (3 Bulan)	Jumlah Responden	Presentase (%)
1.	<Rp500.000	2	4
2.	Rp500.000-Rp1.000.000	24	53
3.	Rp1.000.000-Rp1.500.000	4	10
4.	Rp1.500.000-Rp2.000.000	5	11
5.	>Rp2.000.000	10	22
	Total	45	100

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

Pada tabel 8 di atas dari keseluruhan responden berjumlah 45 orang dapat diketahui bahwa pendapatan petani Dusun Sumpersari yang menggunakan benih jagung manis hibrida Talenta yang pendapatannya kurang dari Rp 500.000 per musim tanam atau per 3 bulan sebanyak 2 orang responden atau presentase sebanyak 4%. Pendapatan antara Rp 500.000 – Rp 1.000.000 per musim tanam atau per 3 bulan sebanyak 24 orang responden atau presentase sebanyak 53%. Pendapatan antara Rp 1.000.000 – Rp 1.500.000 per musim tanam atau per 3 bulan sebanyak 4 orang responden atau presentase sebanyak 10%. Pendapatan antara Rp 1.500.000 – Rp 2.000.000 per musim tanam atau per 3 bulan sebanyak 5 orang responden atau presentase sebanyak 11%. Penghasilan yang lebih dari Rp 2.000.000 per musim tanam atau per 3 bulan sebanyak 10 orang responden atau presentase sebanyak 22%. Pengelompokan pendapatan per musim tanam atau per 3 bulan ini berdasarkan pada hasil panen satu kali musim tanam.

5.1.4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan kewajiban yang harus ditempuh individu untuk menciptakan kualitas diri. Pada Pendidikan merupakan hal yang perlu diupayakan manusia untuk menuju ke arah kedewasaan. Pendidikan dijalani oleh seseorang pada usia dini adalah untuk mengarahkan akal dan fikiran untuk menjadi mandiri, akil baligh, dan bertanggung jawab beroperasi susila.

Pendidikan akan mempengaruhi nilai-nilai yang dianut dalam suatu adab, etika, cara berfikir, cara pandang, bahkan persepsi pada suatu masalah yang akan datang. Konsumen yang memiliki pendidikan yang tinggi akan lebih responsif terhadap informasi yang disampaikan. Pendidikan juga akan mempengaruhi konsumen dalam menentukan pandangan terhadap bauran pemasaran dan persepsi petani terhadap suatu produk. Berikut di bawah ini tabel 9 karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan terakhir :

Tabel 9. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir Pada Dusun Sumpersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu Tahun 2015.

No	Pendidikan	Jumlah Responden	Presentase (%)
1.	Tidak Sekolah	4	7
2.	SD	35	75
3.	SMP	5	10
4.	SMA	3	6
5.	Perguruan Tinggi	1	2
	Total	45	100

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

Pada tabel 9 dari keseluruhan responden berjumlah 45 orang dapat diketahui bahwa petani Dusun Sumpersari, Desa Giripurno, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu yang tidak berpendidikan sebesar 4 orang responden atau sebanyak 7%, sedangkan yang berpendidikan SD sebesar 35 orang responden atau sebanyak 75%, yang berpendidikan SMP sebesar 5 orang responden atau sebanyak 10%, yang berpendidikan SMA sebesar 3 orang responden atau sebanyak 6 %, dan yang berpendidikan perguruan tinggi sebesar 1 orang responden atau sebanyak 2%. Sebagian besar petani di Dusun Sumpersari berlatar belakang pendidikan SD dikarenakan dahulu mereka berasal dari keluarga yang kurang mampu dan tidak

mampu membayar pendidikan sehingga hanya mampu mengenyam pendidikan sampai tingkat SD tetapi dari pengalaman bercocok tanam tanaman jagung manis mereka menjadi petani yang mampu menghasilkan jagung manis yang maksimal.

5.2 Deskripsi Strategi Bauran Pemasaran

Strategi bauran pemasaran perusahaan benih jagung manis hibrida Talenta yang diproduksi oleh PT. Agri Makmur Pertiwi terdiri dari bauran produk, bauran harga, bauran distribusi dan bauran promosi. Dimana bauran pemasaran diharapkan menjadi stimulus yang dapat membentuk persepsi petani untuk melakukan pembelian. Tetapi sebelumnya stimulus tersebut dapat digunakan untuk mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap suatu produk. Bauran pemasaran benih jagung manis hibrida Talenta dijabarkan sebagai berikut :

5.2.1 Produk

Produk merupakan objek yang dicari dan dibutuhkan masyarakat sebagai konsumen dimana produk memiliki karakteristik yang menyertai sehingga memiliki nilai untuk dapat ditawarkan ke pembeli. Karakteristik tersebut antara lain adalah kualitas benih, variasi kemasan, tingkat toleransi terhadap hama dan penyakit, tingkat toleransi terhadap perubahan cuaca dan musim, dan produktivitas maksimal.

Produk benih jagung manis hibrida yang berkualitas memiliki atribut yang sesuai dengan keinginan atau kebutuhan konsumen. Benih jagung manis hibrida yang diproduksi PT. Agri Makmur Pertiwi merupakan benih yang berkualitas. Benih jagung manis hibrida Talenta mempunyai berat bersih 250 gr atau sekitar 1.750 biji dan serta memiliki keunggulan yang tertera pada kemasan. Adapun keunggulan yang disebutkan di kemasan benih jagung manis hibrida Talenta yaitu pertumbuhannya kuat dan seragam; tanaman kokoh, daun lebar berwarna hijau, toleran penyakit hawar daun, karat daun, dan penyakit bulai; cocok ditanam di dataran rendah sampai tinggi; tinggi tanaman 160-170 cm; tongkol besar dengan panjang 22 cm dan diameter 6 cm; rasanya manis dengan kadar gula bias mencapai 12-14 % (Brix) dan kemanisannya bertahan selama penyimpanan; warna bijinya kuning cerah, dapat dipanen pada umur 70-76 hari setelah tanam, tergantung ketinggian tempat dan kesuburan tanah; jarak

tanam 75 x 25 cm dengan satu biji per lubang tanam; potensi hasil 18 Ton/Ha; kebutuhan benih 12 Kg/Ha; benih murni 98 %; perlakuan bahan kimia yaitu dengan pestisida. Berikut gambar produk benih jagung manis hibrida Talenta yang diproduksi oleh PT. Agri Makmur Pertiwi.



Gambar 6. Produk Benih Jagung Manis Hibrida Talenta.
Sumber : Dokumentasi Toko Pertanian Sumpersari.

Terdapat beberapa karakteristik bauran produk yang ditawarkan PT. Agri Makmur Pertiwi. Karakteristik bauran produk yang diberikan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen antara lain:

a. Kualitas Benih

Benih jagung manis hibrida yang diproduksi oleh PT. Agri Makmur Pertiwi adalah benih jagung manis hibrida Talenta yang merupakan produk baru yang dikeluarkan perusahaan setelah jagung manis hibrida merek jambore. Benih jagung manis ini memiliki banyak keunggulan mulai dari tingkat kemuputan biji pada tongkol sampai hasil panen yang sesuai harapan dari petani.

b. Variasi Kemasan

Kemasan benih jagung manis hibrida Talenta merupakan perpaduan warna kuning dan hijau dengan dasar kemasan warna hijau dan tersedia dalam ukuran 250 gr atau sekitar 1.750 biji dan 500 gr atau sekitar 3.500 biji. Bahan penyusun untuk kemasan benih jagung manis terbuat dari plastik yang sangat kuat sehingga dimungkinkan untuk tahan terhadap gangguan dari luar seperti jamur. Semua strategi kemasan yang

dilakukan perusahaan tersebut memudahkan konsumen memilih sesuai dengan kebutuhan lahan mereka.

c. Toleransi Terhadap Hama dan Penyakit

Tingkat toleransi tanaman jagung manis merek talenta terhadap hama dan penyakit tanaman saat pertumbuhan berlangsung. Misalnya daya benih jagung manis hibrida Talenta terhadap penyakit hawar daun, karat daun, dan penyakit bulai yang sering menyerang tanaman jagung manis. Selain itu, benih jagung manis hibrida Talenta juga tahan terhadap hama yang sering menyerang tanaman jagung yaitu hama lalat bibit.

d. Toleransi Terhadap Perubahan Cuaca

Sejauh mana tanaman jagung manis merek talenta dapat terus berproduksi meskipun terjadi perubahan musim dari musim kemarau ke musim penghujan. Seperti diketahui bahwa tanaman jagung tiak dapat tumbuh maksimal ketika terlalu banyak air yang diserap. Benih jagung manis hibrida Talenta merupakan benih yang mampu mentolerir perubahan musim sehingga mampu berproduksi optimal meskipun musim penghujan.

e. Produktivitas Optimal

Kemampuan tanaman jagung manis merek talenta untuk menghasilkan biji jagung manis yang berkualitas tinggi. Benih jagung manis merek talenta merupakan benih jagung yang dapat menghasilkan tanaman jagung manis bertongkol dua dan tinggi tanaman tidak terlalu tinggi sehingga tidak mudah roboh karena angin. Dengan keadaan seperti ini, maka benih jagung manis hibrida Talenta tersebut memungkinkan untuk mendapatkan hasil panen yang melimpah sehingga dapat memberikan profit yang tinggi untuk para petani.

5.2.2 Harga

Sejumlah uang yang harus dibayar untuk mendapatkan benih jagung manis hibrida Talenta sering menjadi masalah bagi beberapa konsumen. Tingkat harga yang diberikan perusahaan dapat dianggap murah tetapi juga dianggap mahal, hal ini disesuaikan oleh kemampuan tiap konsumen tetapi bagi perusahaan patokan harga Rp 55.000/250 gr atau Rp 65.000/500 gr diharapkan mampu terjangkau oleh konsumen.

Perusahaan akan memberikan diskon bagi pembeli dengan volume tertentu, variasi harga juga diberikan sesuai berat dan kebutuhan lahan konsumen. Bentuk diskon atau doorprize yang diberikan yaitu mendapatkan *merchandise* berupa kaos dan tiket undian untuk setiap pembelian dengan volume tertentu.

5.2.3 Distribusi

Distribusi yang dilakukan oleh PT. Agri Makmur Pertiwi melalui beberapa tahap sebelum akhirnya sampai ke konsumen sebagai akhir yaitu petani. Saluran distribusi benih jagung manis hibrida Talenta diawali dari perusahaan ke distributor kemudian oleh distributor disalurkan *dealer* dengan volume yang lebih kecil dibanding distributor. Dari *dealer* kemudin disalurkan ke *retailer-retailer* yang tebagi dalam retailer 1, 2, dan 3 tergantung jumlah volume pembelian. *Retailer 1* biasanya memiliki kapasitas pembelian *dealer* dan penjualan pada petani dalam jumlah yang lebih besar dibanding *retailer 2* dan 3 karena *retailer 2* dan 3 merupakan *retailer* yang memiliki kapasitas penjuala yang lebih kecil dibanding *retailer 1*. Kegiatan tersebut yang mendukung ketersediaan benih di suatu wilayah tertentu yang berpotensi jagung manis.

Uraian diatas menjelaskan bagaiman proses distribusi produk benih jagung manis hibrida Talenta hingga sampai ke tangan konsumen akhir yaitu petani. Sedangkan *retailer* yang menjadi penghubng akhir antara produk perusahaan dan konsumen akhir merupakan mitra yang tepat bagi perusahaan untuk bekerjasama menyalurkan barang-barang seperti produk benih jagung manis hibrida Talenta. Sehingga dapat diketahui bahwa peran *retailer* dalam menyalurkan barang sampai ke petani sangat penting.

5.2.4 Promosi

Kegiatan promosi adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk memberitahukan atau menawarkan produk dengan tujuan menarik konsumen untuk membeli produk tersebut untuk menaikkan volume penjualan. Kegiatan promosi yang telah dilakukan oleh PT. Agri Makmur Pertiwi untuk produk benih jagung manis hibrida Talenta meliputi kegiatan untuk petani dan *retailer* karena keduanya

merupakan partner bagi perusahaan. Berikut kegiatan promosi untuk petani antara lain :

a. Promosi penjualan secara langsung terdiri dari:

1. Pendekatan langsung ke petani melalui demo produk merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan mengaplikasikan benih jagung manis hibrida Talenta di lahan petani tertentu untuk kemudian dapat dilihat sebagai bukti oleh petani lain. Bagaimna hasilnya, teknik penanaman dan perawatan tanaman jagung manis hibrida merek Talenta dapat dilihat secara langsung oleh para petani termasuk cara mengendalikan hama dan penyakit pada tanaman jagung.
2. FFD atau *Farm Field Day* merupakan salah satu kegiatan promosi dengan melakukan temu tani sebgai kegiatan penyuluh dengan informasi tentang produk baru benih jagung manis hibrida Talenta serta observasi laha jagung manis hibrida merek Talenta.
3. TM (*Technical Meeting*) atau temu tani merupakan kegiatan promosi dengan member informasi-informasi yang berguna tetapi disertai pengenalan produk baru tanpa aplikasi lahan sehingga kegiatan ini dapat dikatakan promosi yang bersifat *indoor* atau di dalam ruangan.
4. RM (*Retailer Meeting*) atau pertemuan retailer untuk mengenalkan produk baru merek Talenta secara luas pada pengecer sehingga pengecer memiliki kemampuan untuk mengungkapkan kualitas produk pada konsumen akhirnya yaitu petani.

b. Demo Produk dan *Doorprice*

Salah satu cara perusahaan dalam menarik minat beli konsumen yaitu dengan pemberian bonus pembelian dengan syarat volume pembelian tertentu sehingga konsumen tertarik untuk membeli dan mencoba meskipun produk tersebut masih baru. Hal ini, dilakukan dalam rangka promosi benih jagung manis hibrida Talenta. Bagi petani yang membeli >250 gr akan mendapatkan kaos cantik dan topi sedangkan bagi *retailer* yag manpu mencapai target penjualan produk benih jagung manis hribrida merek Talenta >100 kardus besar akan mendapatkan akan mendapatkan hadiah cantik dan tambahan produk untuk volume pembelian tertentu dari perusahaan.

c. Iklan

Sejauh ini iklan benih jagung manis hibrida Talenta dilakukan melalui radio, pemasangan baliho di jalan umum, leaflet di kios-kios pertanian dan pemberian sampel ke lahan pertanian di desa yang paling banyak menghasilkan jagung manis hibrida guna mempromosikan produk benih jagung merek Talenta. Hal ini diharapkan dapat menarik minat beli masyarakat terhadap benih jagung manis hibrida Talenta.

5.3 Persepsi Petani Terhadap Strategi Bauran Pemasaran Benih Jagung Manis Hibrida Talenta

5.3.1 Uji Validitas

Uji validitas merupakan uji statistik yang digunakan untuk menguji seberapa valid item-item pertanyaan kuisioner mengukur variabel yang diteliti. Uji validitas dalam penelitian ini dilakukan terhadap data yang didapat dari 45 sampel atau responden. Dengan jumlah responden 45 orang dan tingkat signifikansi 0,05, maka diperoleh diperoleh r tabel sebesar 0,2353. Hasil uji validitas menunjukkan bahwa dari 17 pertanyaan ada item yang valid sebanyak 12 item dan tidak valid ada 5 item pertanyaan pada kuisioner, dikarenakan responden (petani) di Dusun sumpersari tidak memperdulikan variabel pertanyaan atau terlalu banyak yang memilih nomer 5 dan 4 yang mana terdapat keterangan sangat setuju dan setuju. Menurut beberapa responden mengatakan yang penting adalah benih jagung manis hibrida Talenta, meskipun mahal petani tersebut tetap membeli benih merek talenta sehingga terdapat beberapa item yang tidak valid. Untuk mengetahui lebih lengkap akan di tampilkan dengan tabel 10 sebagai berikut.

Tabel 10. Uji Validitas Persepsi Petani Terhadap Strategi Bauran Pemasaran Benih Jagung Manis Hibrida Talenta.

Pertanyaan	r Hitung	r Tabel	Validitas
			r Hitung > r Tabel
1	0,464	0,2353	Valid
2	0,496	0,2353	Valid
3	0,303	0,2353	Valid

Tabel 10.(Lanjutan)

Pertanyaan	r Hitung	r Tabel	Validitas
			r Hitung > r Tabel
4	0,286	0,2353	Valid
5	0,419	0,2353	Valid
6	0,653	0,2353	Valid
7	0,610	0,2353	Valid
8	0,440	0,2353	Valid
9	0,694	0,2353	Valid
10	0,336	0,2353	Valid
11	0,269	0,2353	Valid
12	0,279	0,2353	Valid

Sumber: Data Primer diolah, 2015.

Keterangan : tingkat signifikansi 0,05.

r tabel = 0,2353 standart untuk kevalidan item.

5.3.2 Uji Reliabilitas

Teknik yang digunakan dalam uji reliabilitas adalah teknik Alpha Cronbach dimana jika nilai r alpha hitung > 0,7, maka item-item dalam kuisioner dapat dinyatakan reliabel. Hasil Uji reliabilitas menunjukkan bahwa dari 12 pertanyaan di kuisioner yang valid memiliki nilai r alpha hitung > 0,7, sehingga dapat dikatakan bahwa kuisioner sebagai instrument pengumpulan data yang reliabel. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel 11 dibawah ini.

Tabel 11. Uji Reliabilitas Persepsi Petani Terhadap Strategi Bauran Pemasaran Benih Jagung Manis Hibrida Talenta.

Pertanyaan	Cronbach α	Reliabilitas
		Cronbach α > r tabel
1	0,719	Reliabel
2	0,719	Reliabel
3	0,719	Reliabel

Tabel 11. (Lanjutan)

Pertanyaan	Cronbach α	Reliabilitas
		Cronbach $\alpha > r$ tabel
4	0,719	Reliabel
5	0,719	Reliabel
6	0,719	Reliabel
7	0,719	Reliabel
8	0,719	Reliabel
9	0,719	Reliabel
10	0,719	Reliabel
11	0,719	Reliabel
12	0,719	Reliabel

Sumber: Data Primer diolah, 2015.

Keterangan : r alpha hitung $> 0,7$ menyatakan standart reliable.

Cronbach $\alpha = 0,719$ adalah nilai dari perhitungan reliabilitas kuisioner.

5.3.3 Analisis Statistik Deskriptif

5.3.3.1 Persepsi Petani Terhadap Produk

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa benih jagung manis yang selalu dipilih dan dibeli oleh konsumen (petani) yaitu benih jagung manis hibrida Talenta. Petani dapat merasakan hasil yang maksimal dari benih jagung manis hibrida Talenta. Kualitas benih merupakan alasan para konsumen terutama petani selalu membeli benih jagung manis hibrida Talenta dikarenakan sudah mempercayai dan mengetahui kualitas yang ada pada benih tersebut. Berbagai variasi kemasan yang dapat menjadi perhatian sangat penting dari konsumen mengingat bahwa selera konsumen yang beragam. Pada benih toleran hama dan penyakit, benih toleran terhadap cuaca serta produktivitas optimal dari benih jagung manis tersebut yang ditawarkan merupakan pelengkap dan juga termasuk daya tarik dari benih jagung manis hibrida Talenta. Berikut persepsi petani terhadap produk jagung manis hibrida Talenta dapat dilihat pada tabel 12.

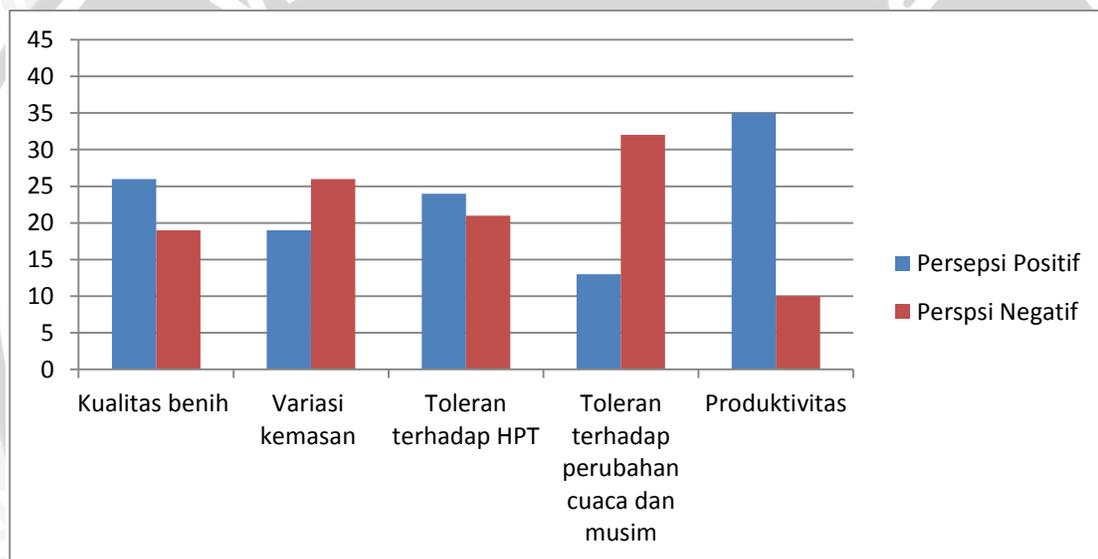
Tabel 12. Persepsi Petani Terhadap Produk Benih Jagung Manis Hibrida Talenta Tahun 2015.

No	Atribut	Mean	Persepsi Positif		Persepsi Negatif	
			Orang	Persen tase	Orang	Persen tase
1.	Kualitas benih	4,57	26	57,7 %	19	42,2 %
2.	Variasi kemasan	2,68	19	42,2 %	26	57,7 %
3.	Toleran terhadap HPT	4,48	24	53,3 %	21	46,6 %
4.	Toleran terhadap perubahan cuaca dan musim	4,20	13	28,8 %	32	71,1 %
5.	Produktivitas	4,77	35	77,7 %	10	22,2 %

Sumber: Data Primer diolah, 2015.

Hasil analisis statistik deskriptif dari 5 atribut meliputi kualitas benih, variasi kemasan, toleran terhadap HPT, toleran terhadap perubahan cuaca, dan produktivitas di atas dapat dijelaskan bahwa, atribut-atribut produk yang paling dipertimbangkan petani ialah atribut kualitas benih, toleran terhadap HPT, dan produktivitas. Hal ini ditunjukkan oleh sebagian besar petani memiliki persepsi positif terhadap atribut-atribut tersebut. Pertimbangan petani terhadap atribut-atribut tersebut dikarenakan petani di Dusun Sumbersari hanya menggunakan benih jagung manis hibrida Talenta dengan pertimbangan pengalaman yang didapat saat bercocok tanam jagung manis. Pertimbangan yang dilihat oleh petani di Dusun Sumbersari ialah pemakaian produk benih jagung manis berkualitas yang tahan terhadap hama dan produktivitas optimal akan menaikkan hasil panen petani. Sehingga petani di Dusun Sumbersari memakai benih jagung manis hibrida Talenta dikarenakan sesuai dengan harapan petani yaitu panen yang melimpah dan persepsi petani dengan panen yang melimpah akan meningkatkan kesejahteraan keluarganya. Sedangkan atribut-atribut lainnya seperti variasi kemasan, dan toleran terhadap perubahan cuaca dan musim tidak begitu dipertimbangkan oleh petani. Hal ini ditunjukkan oleh sebagian besar petani memiliki persepsi negatif terhadap atribut-atribut tersebut. Hal demikian dikarenakan variasi kemasan bukanlah masalah serta bukan pertimbangan petani di Dusun Sumbersari dikarenakan meskipun kemasannya berwarna-warni dan bermodel-model baru

asalkan benih jagung manis hibrida Talenta pastinya petani akan membelinya. Untuk atribut toleran terhadap perubahan cuaca dan musim petani dapat membuat hitungan tersendiri terkait penanaman tanaman jagung manis yang tepat dan petani memiliki sikap pasrah dan berdoa kepada Allah SWT terkait perubahan cuaca karena yang membuat tanaman hidup dan perubahan cuaca adalah Allah SWT sehingga petani tidak perlu khawatir apabila benih jagung manis tidak terlalu toleran terhadap perubahan cuaca. Berdasarkan penjelasan di atas dapat di gambarkan melalui diagram untuk mengetahui lebih jelas persepsi positif dan persepsi negatif petani terhadap strategi bauran produk. Berikut diagram persepsi petani terhadap strategi bauran produk.



Gambar 7. Diagram Persepsi Petani Terhadap Strategi Bauran Produk.
Sumber : Data Primer diolah, 2015.

5.3.3.2 Persepsi Petani Terhadap Harga

Konsumen umumnya menyetujui bahwa harga benih jagung manis hibrida Talenta sesuai dengan kualitas produk sampai produktivitas optimal yang mereka rasakan. Konsumen tidak merasa keberatan dengan harga yang ditawarkan oleh perusahaan. Pengorbanan uang yang mereka keluarkan untuk melakukan pembelian benih sebanding dengan kualitas hasil yang didapat saat panen. Terdapat juga potongan harga atau diskon ketika konsumen membeli benih jagung manis dalam

skala yang banyak sehingga dapat meringankan pengeluaran konsumen. Berikut tabel persepsi petani terhadap harga dapat dilihat pada tabel 13.

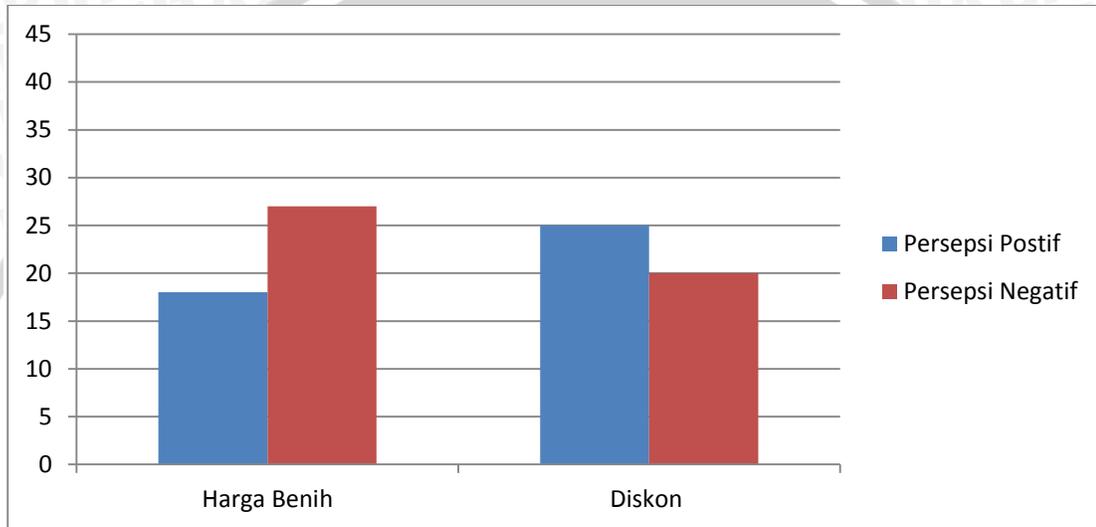
Tabel 13. Persepsi Petani Terhadap Harga Benih Jagung Manis Hibrida Talenta Tahun 2015.

No	Atribut	Mean	Persepsi Positif		Persepsi Negatif	
			Orang	Persen tase	Orang	Persen tase
1.	Harga Benih	4,17	18	40 %	27	60 %
2.	Diskon	3,48	25	55,5 %	20	44,4 %

Sumber: Data Primer diolah, 2015.

Hasil analisis statistik deskriptif dari 2 atribut meliputi harga benih dan hadiah berupa diskon di atas dapat dijelaskan bahwa, atribut produk yang paling dipertimbangkan petani ialah atribut diskon. Hal ini ditunjukkan oleh sebagian besar petani memiliki persepsi positif terhadap atribut tersebut. Pertimbangan petani terhadap atribut tersebut dikarenakan petani berharap dengan melakukan pembelian dengan skala besar akan mendapatkan hadiah berupa potongan harga atau yang disebut dengan diskon dan berupa *doorprice*. Meskipun lahan yang di miliki oleh petani dalam skala kecil tetapi petani di Dusun Sumbersari membeli benih jagung manis hibrida Talenta dengan skala besar dikarenakan petani tersebut tergabung dalam kelompok tani yang mana kelompok tani tersebut menaungi anggotanya. Sehingga anggota yang tergabung dalam kelompok tani akan dihandel untuk masalah pembelian benih jagung manis hibrida Talenta oleh ketua kelompok tani ataupun wakil ketua kelompok tani. Setiap anggota kelompok tani berhak atas hadiah atau *doorprice* yang didapatkan yaitu ketika ada acara kelompok tani diadakan pengundian untuk mendapatkan hadiah tersebut. Sedangkan atribut lainnya yaitu harga benih tidak begitu dipertimbangkan oleh petani. Hal ini ditunjukkan oleh sebagian besar petani memiliki persepsi negatif terhadap atribut tersebut. Hal demikian dikarenakan petani di Dusun Sumbersari tidak terlalu memperdulikan harga benih meskipun setiap tahun akan mengalami kenaikan harga. Petani sudah percaya dengan produk benih jagung manis hibrida Talenta yang mana sudah memberikan bukti yang nyata yaitu dengan hasil panen mengalami kenaikan setiap tahunnya.

Sehingga dengan harga berapapun benih jagung manis hibrida Talenta tersebut maka petani akan membelinya karena petani sudah mempertimbangkan dari pengalamannya selama bercocok tanam tanaman jagung manis. Berdasarkan penjelasan di atas dapat di gambarkan melalui diagram untuk mengetahui lebih jelas persepsi positif dan persepsi negatif petani terhadap strategi bauran harga Berikut diagram persepsi petani terhadap strategi bauran harga.



Gambar 8. Diagram Persepsi Petani Terhadap Strategi Bauran Harga.

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

5.3.3.3 Persepsi Petani Terhadap Distribusi

Bagi suatu produk benih jagung manis hibrida, penting sekali untuk pendistribusian benih. Salah satu cara yang dapat dilakukan yaitu dengan ketersediaan benih jagung manis setiap musim tanam, lokasi penjualan benih jagung manis, dan kenyamanan tempat ketika konsumen datang untuk membeli benih jagung manis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsumen selalu melakukan pembelian berulang di Toko Pertanian Summersari yang merupakan *retailer* benih jagung manis hibrida. Cara pendistribusian benih jagung manis hibrida yang dilakukan oleh Toko Pertanian Summersari yang sangat menguntungkan bagi konsumen yaitu petani meliputi ketersediaan benih jagung manis setiap musim tanam, lokasi atau tempat yang tidak jauh dari konsumen yaitu petani Dusun

Sumbersari, dan kenyamanan serta pelayanan toko pada saat pembelian benih jagung manis hibrida. Berikut persepsi petani terhadap distribusi dapat dilihat pada tabel 14.

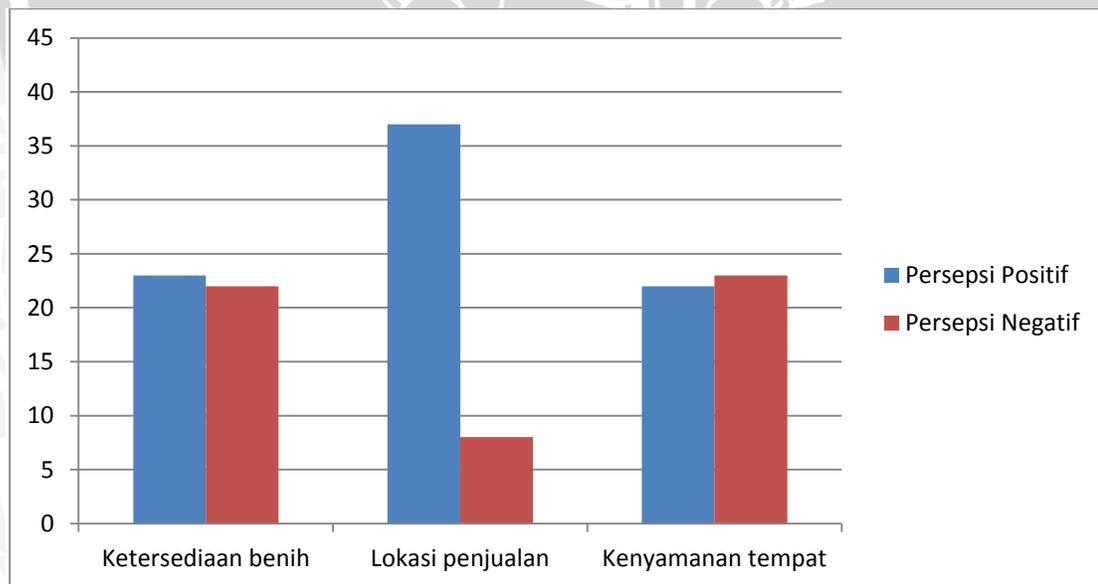
Tabel 14. Persepsi Petani Terhadap Distribusi Benih Jagung Manis Hibrida Talenta Tahun 2015.

No	Atribut	Mean	Persepsi Positif		Persepsi Negatif	
			Orang	Persen tase	Orang	Persen tase
1.	Ketersediaan benih	4,37	23	51,1 %	22	48,8 %
2.	Lokasi penjualan	3,91	37	82,2 %	8	17,7 %
3.	Kenyamanan tempat	4,26	22	48,8 %	23	51,1 %

Sumber: Data Primer diolah, 2015.

Hasil analisis statistik deskriptif dari 3 atribut meliputi ketersediaan harga, lokasi penjualan, kenyamanan tempat di atas dapat dijelaskan bahwa, atribut-atribut produk yang paling dipertimbangkan petani ialah atribut ketersediaan benih dan lokasi penjualan. Hal ini ditunjukkan oleh sebagian besar petani memiliki persepsi positif terhadap atribut-atribut tersebut. Pertimbangan petani terhadap atribut-atribut tersebut dikarenakan Toko Pertanian Summersari yang mana sebagai *retailer* benih jagung manis hibrida Talenta selalu menyediakan benih kepada para petani dan tidak pernah kekurangan stok atau perediaan benih jagung manis hibrida Talenta. Toko Pertanian Summersari membeli benih jagung hibrida merek Talenta dari distributor dalam jumlah yang banyak sehingga stoknya selalu ada pada saat petani membeli benih jagung manis hibrida tersebut. Pada saat musim tanam Toko Pertanian Summersari selalu menyediakan benih jagung manis hibrida Talenta dikarenakan petani di Dusun Summersari selalu menggunakan benih jagung manis hibrida Talenta pada saat musim tanam. Lokasi Toko Pertanian Summersari bertempat di tengah-tengah dari perumahan petani yang mana lokasinya di Dusun Summersari sehingga sangat dekat dengan rumah petani. Hal ini membuat petani jadi sangat mudah dalam melakukan pembelian benih jagung manis hibrida Talenta. Lokasi yang dekat tersebut menjadi pertimbangan bagi petani untuk melakukan pembelian benih jagung manis hibrida Talenta dikarenakan petani tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi yang

mahal untuk mendapatkan benih jagung manis hibrida Talenta tersebut. Sedangkan atribut lainnya yaitu kenyamanan tempat tidak begitu dipertimbangkan oleh petani. Hal ini ditunjukkan oleh sebagian besar petani memiliki persepsi negatif terhadap atribut tersebut. Hal demikian dikarenakan tempat penjualan benih bersebelahan dengan toko kelontongan sehingga petani bingung pada saat membeli benih jagung manis hibrida Talenta bertepatan dengan toko kelontong yang ramai oleh pembeli sehingga petani merasa terganggu oleh pembeli yang membeli di toko kelontongan tersebut. Kebersihan toko yang kurang di jaga oleh penjaga toko menjadi pertimbangan petani saat melakukan pembelian benih serta bau dari obat-obatan yang juga di jual oleh Toko Pertanian Sumbersari juga menjadi masalah yang dapat mengganggu kenyamanan petani saat membeli benih jagung manis hibrida Talenta karena Toko Pertanian tidak hanya menjual benih saja melainkan juga menjual obat-obatan pertanian yang mana berupa pestisida dll serta alat-alat pertanian guna menyediakan kebutuhan petani saat bertani. Berdasarkan penjelasan di atas dapat di gambarkan melalui diagram untuk mengetahui lebih jelas persepsi positif dan persepsi negatif petani terhadap strategi bauran distribusi. Berikut diagram persepsi petani terhadap strategi bauran distribusi.



Gambar 9. Diagram Persepsi Petani Terhadap Strategi Bauran Distribusi.

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

5.3.3.4 Persepsi Petani Terhadap Promosi

Bauran promosi digunakan untuk memberitahukan atau menawarkan produk dengan tujuan menarik konsumen untuk membeli produk tersebut untuk menaikkan volume penjualan.. Kegiatan promosi yang telah dilakukan oleh PT. Agri Makmur Pertiwi untuk produk benih jagung manis hibrida Talenta meliputi kegiatan untuk petani dan *retailer* karena keduanya merupakan partner bagi perusahaan. Pelaku usaha atau *retailer* menggunakan promosi penjualan ini rekomendasi dari perusahaan. Kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan yang berkerjasama dengan *retailer* melalui pendekatan langsung ke petani melalui demo produk merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan mengaplikasikan benih jagung manis hibrida Talenta di lahan petani tertentu untuk kemudian dapat dilihat sebagai bukti oleh petani lain serta melakukan promosi lewat kegiatan-kegiatan kelompok tani. Selanjutnya perusahaan dan *retailer* akan melakukan demo dan undian hadiah *doorprice* untuk menarik minat beli konsumen yaitu dengan pemberian bonus pembelian dengan syarat volume pembelian tertentu sehingga konsumen tertarik untuk membeli dan mencoba. Sejauh ini perusahaan melakukan bauran iklan yang salah satunya dengan pemberian sampel melalui demo produk merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan mengaplikasikan benih jagung manis hibrida Talenta di lahan petani tertentu untuk kemudian dapat dilihat sebagai bukti oleh petani lain dan menambah kepercayaan konsumen bahwa benih jagung manis hibrida Talenta produksi PT. Agri Makmur Pertiwi yang dijual oleh Toko Pertanian Sumbersari adalah benih jagung manis hibrida Talenta yang mempunyai kualitas tinggi dan hasil yang optimal.

Konsumen mempercayai promosi penjualan dan menyetujui bahwa promosi penjualan tersebut menguntungkan. Kepercayaan konsumen ini menandakan bahwa mereka memang memiliki persepsi positif terhadap bauran pemasaran promosi. Persepsi petani terhadap promosi dapat dilihat pada tabel 15.

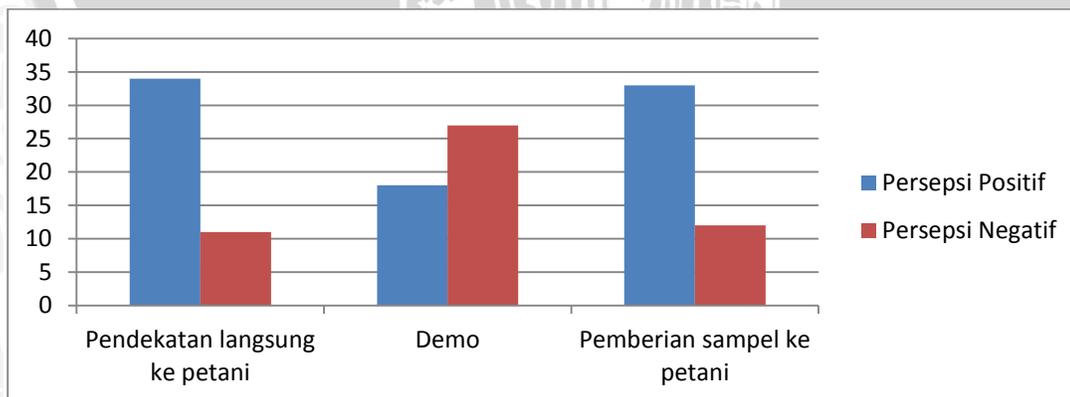
Tabel 15. Persepsi Petani Terhadap Promosi Benih Jagung Manis Hibrida Talenta Tahun 2015.

No	Atribut	Mean	Persepsi Positif		Persepsi Negatif	
			Orang	Persen tase	Orang	Persen tase
1.	Pendekatan langsung ke petani	3,84	34	75,5 %	11	24,4 %
2.	Demo	3,08	18	40 %	27	60 %
3.	Pemberian sampel ke petani	3,88	33	73,3 %	12	26,6 %

Sumber: Data Primer diolah, 2015.

Hasil analisis statistik deskriptif dari 3 atribut meliputi pendekatan langsung ke petani, demo atau pemberian hadiah, pemberian sampel di atas dapat dijelaskan bahwa, atribut-atribut produk yang paling dipertimbangkan petani ialah atribut pendekatan langsung ke petani dan pemberian sampel. Hal ini ditunjukkan oleh sebagian besar petani memiliki persepsi positif terhadap atribut-atribut tersebut. Pertimbangan petani terhadap atribut-atribut tersebut dikarenakan kegiatan bauran promosi yang dilakukan perusahaan yang berkerjasama dengan *retailer* melalui pendekatan langsung ke petani merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan mengajak petani yang telah dipilih untuk mencoba dan mengaplikasikan benih jagung manis hibrida Talenta di lahan petani tertentu sebagai pembuktian bahwa promosi yang dilakukan oleh perusahaan terkait benih jagung manis hibrida dapat dilihat langsung oleh petani mulai cara penanamannya, pengaturan jarak tanamnya, penyemprotan pestisida, pemupukan, pengairan, penyiangan sampai pemanenan. Sehingga perusahaan dapat meyakinkan para petani untuk membeli produk yang dijual dan para petani juga merasa percaya akan produk benih jagung manis perusahaan PT. Agri Makmur Pertiwi. Perusahaan juga melakukan bauran promosi lainnya yaitu dengan iklan yang salah satunya dengan pemberian sampel produk. Strategi bauran promosi yang satu ini menerapkannya pada kelompok-kelompok tani yaitu berupa kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan memberikan sampel dari produk yang diperkenalkannya yaitu benih jagung manis hibrida Talenta. Kegiatan promosi dilakukan dengan cara mengaplikasikan benih jagung manis

hibrida Talenta di lahan petani kemudian dapat dilihat perkembangannya dari benih tersebut. Apabila dengan cara pemberian sampel tersebut berhasil panen banyak maka kepercayaan konsumen bertambah sehingga petani akan membeli benih jagung manis hibrida Talenta yang diproduksi oleh PT. Agri Makmur Pertiwi. Sedangkan atribut lainnya yaitu demo atau pemberian hadiah ke petani bertujuan untuk tidak begitu dipertimbangkan oleh petani. Hal ini ditunjukkan oleh sebagian besar petani memiliki persepsi negatif terhadap atribut tersebut. Hal demikian dikarenakan hadiah atau *doorprice* tidak dipedulikan oleh petani. Meskipun hadiah yang ditawarkan oleh perusahaan berupa kaos, payung, potongan harga atau diskon, dan sepeda petani tidak terlalu peduli dikarenakan petani hanya berfokus untuk mendapatkan benih jagung manis hibrida Talenta dan berfokus untuk menaikkan produktivitas setiap panen. Petani juga beranggapan hadiah terlalu biasa dan kesempatan untuk mendapatkannya susah karena harus membeli benih jagung manis hibrida Talenta dalam jumlah atau volume tertentu serta petani juga mengandalkan keberuntungan sehingga petani tidak peduli kalau dari perusahaan melakukan promosi dengan hadiah *doorprice* tetapi kalau petani dapat kesempatan mendapatkan hadiah maka bersyukur dan menerima saja hadiah yang didapatkan. Berdasarkan penjelasan di atas dapat digambarkan melalui diagram untuk mengetahui lebih jelas persepsi positif dan persepsi negatif petani terhadap strategi bauran promosi. Berikut diagram persepsi petani terhadap strategi bauran promosi.



Gambar 10. Diagram Persepsi Petani Terhadap Strategi Bauran Promosi.

Sumber : Data Primer diolah, 2015.

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa konsumen di Dusun Sumber Sari Desa Giripurno Kecamatan Bumiaji Kota Batu yaitu petani benih jagung manis hibrida memiliki persepsi positif dan negatif terhadap atribut-atribut bauran pemasaran yang dilakukan oleh PT. Agri Makmur Pertiwi. Berdasarkan dari 45 orang responden yang mempunyai persepsi positif dan negatif terhadap bauran pemasaran benih jagung manis hibrida. Responden yang mempunyai persepsi positif terhadap atribut-atribut strategi bauran pemasaran meliputi 4P (*product, price, place, and promotion*) sebanyak 8 atribut. Sedangkan responden yang mempunyai persepsi negatif terhadap strategi bauran pemasaran meliputi 4P (*product, price, place, and promotion*) sebanyak 5 atribut. Jadi, dapat dikatakan penelitian di Dusun Sumber Sari Desa Giripurno Kecamatan Bumiaji Kota Batu mengenai persepsi petani terhadap bauran pemasaran jagung manis sesuai yang diharapkan oleh peneliti dikarenakan bauran pemasaran yang dilakukan PT. Agri Makmur Pertiwi dapat menarik konsumen. Berdasarkan persepsi tersebut konsumen dapat memilih, mengorganisasi, dan menginterpretasi stimuli-stimuli yang di dapatkan dari bauran pemasaran yang dilakukan oleh PT. Agri Makmur Pertiwi sehingga konsumen tertarik untuk membeli benih jagung manis hibrida Talenta dan volume penjualan pun naik.

