

ABSTRACT

Madura Island is one of the corn-producing areas in East Java. Besides being known as a salt and tobacco producing island, the existence of Madurese corn is also undeniable. Although the topography and soil type are different from Java Island, this is not a barrier for corn commodity to thrive on Madura Island. The consumers of maize farmers in Pamekasan Regency are not only local residents but also some from Java. The distribution channel of maize to consumers can affect the price, because the long distribution channel will affect the transportation costs, the more distribution channels, the more expensive the price of the product, because each distributor will certainly take advantage of the sale of the product. This research uses a qualitative method with observation and interviews with informants of maize farmers. The aim is to extract information directly from farmers as informants regarding the distribution process of maize that occurs in Pamekasan Regency and investigate the problems experienced by farmers, one of which is the low selling price of maize commodities, on the other hand, the high cost of production and not optimal organizational governance. Therefore, strategic efforts need to be made to increase farmers' selling prices in the marketing distribution process of maize commodities in Pamekasan District.

Keywords : Distribution, Selling Price, Maize Commodity

ABSTRAK

Pulau Madura merupakan salah satu daerah penghasil jagung di wilayah Jawa Timur. Selain dikenal sebagai pulau penghasil garam dan tembakau, eksistensi jagung madura juga tidak bisa dipungkiri keberadaannya. Meskipun dengan kondisi wilayah topografi dan jenis tanah yang berbeda dengan Pulau Jawa, namun hal ini tidak menjadi penghalang untuk komoditas jagung bisa berkembang di Pulau Madura. Konsumen dari petani jagung di Kabupaten Pamekasan ini selain warga lokal juga ada beberapa yang berasal dari Jawa. Saluran distribusi jagung kepada konsumen ini dapat mempengaruhi harga, karena jalur distribusi yang panjang akan mempengaruhi biaya angkut, semakin banyak jalur distribusi maka semakin mahal harga produk tersebut, karena setiap distributor tentu akan mengambil keuntungan dari penjualan produk tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan observasi, dan wawancara dengan narasumber petani komoditas jagung. Tujuannya untuk menggali informasi langsung dari petani sebagai informan berkenaan dengan proses distribusi jagung yang terjadi di Kabupaten Pamekasan serta mengusut permasalahan yang dialami petani, salah satunya adalah harga jual komoditas jagung yang masih rendah, di sisi lain mahal biaya produksi dan tata kelola organisasi yang belum optimal. Oleh karena itu, perlu adanya usaha strategis yang dilakukan untuk meningkatkan harga jual petani dalam proses distribusi pemasaran komoditas jagung di Kabupaten Pamekasan.

Kata Kunci : Distribusi, Harga Jual, Komoditas Jagung