VI. PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah diuraikan, maka dapat disimpilkan sebagai berikut:

1. a. Faktor yang mempengaruhi pemasaran jagung hibrida di Kelurahan Tewah dari faktor internal yaitu:
   - Faktor kekuatan yaitu pengalaman petani dalam menanam jagung, lokasi usahatani strategis, petani mengikuti penyuluhan, terbentuknya kelompok tani, sarana dan prasarana yang dimiliki oleh petani.
   - Faktor kelemahan yaitu keterbatasan modal petani, posisi tawar sebagai penjual, kurangnya tenaga kerja, keterbatasan ketersediaan sarana produksi disekitar lokasi usahatani, tidak adanya aturan formal yakni kesepakatan harga antar pelaku usaha.

   b. Faktor yang mempengaruhi pemasaran jagung hibrida di Kelurahan Tewah dari faktor eksternal yaitu:
   - Faktor peluang yaitu penetapan jagung sebagai komoditas unggulan, tersedianya lembaga pendukung usahatani jagung, kegiatan penyuluhan, dukungan kebijakan pemerintah, kemitraan dengan koperasi atau lembaga swasta.
   - Faktor ancaman yaitu harga komoditas jagung yang fluktuasi, dominasi tengkulak besar, kurangnya informasi pasar, tingginya biaya pungutan dalam pengangkutan, penyuluhan tidak intensif.
2. Berdasarkan analisis kuadran SWOT pada gambar diatas, posisi pemasaran jagung hibrida di Kelurahan Tewah terletak pada kuadran I strategi S-O (mendukung strategi agresif). Mendukung strategi agresif artinya bahwa situasi ini yang sangat menguntungkan pada pemsaran jagung hibrida karena memiliki peluang dan kekuatan yang tinggi, sehingga dapat memaksimalkan kekuatan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growt oriented strategy*) atau yakni usahatani jagung hibrida tersebut dalam kondisi

baik dan sangat memungkinkan memperbesar pertumbuhan usahatani jagung hibrida dengan kemajuan secara maksimal dalam artian saat peluang terbuka maka petani harus mengambil kesempatan dengan mempertahankan kualitas jagung hibrida yang baik. Titik koordinat menempati posisi pada kuadran satu yang berarti situasi yang menguntungkan untuk mendukung keberlangsungan pemasaran tersebut. Strategi S-O yang dapat diterapkan adalah memanfaatkan kekuatan internal untuk meraih peluang eksternal, yaitu:

- Memanfaatkan pengalaman petani dalam budidaya jagung guna mendukung program komoditas unggulan dan meningkatkan produktivitas (S1, O1).
- Mengoptimalkan peran kelompok tani untuk menjalin kemitraan dengan koperasi, lembaga swasta, dan pemerintah, sehingga dapat mengakses bantuan permodalan serta meningkatkan daya tawar petani (S4, O5).
- Meningkatkan partisipasi petani dalam penyuluhan agar mereka dapat memanfaatkan kebijakan pemerintah serta dukungan dari berbagai lembaga guna meningkatkan produktivitas dan pemasaran jagung hibrida (S3, O4).

Dengan menerapkan strategi ini, pemasaran jagung hibrida di Kelurahan Tewah memiliki potensi besar untuk berkembang dan meningkatkan kesejahteraan petani secara berkelanjutan.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan penelitian ini maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Pemerintah dan lembaga keuangan perlu menyediakan program kredit usaha tani dengan bunga rendah untuk mengatasi keterbatasan modal petani. Diperlukan subsidi atau bantuan alat dan bahan produksi seperti benih, pupuk, dan pestisida agar petani tidak kesulitan mendapatkan sarana produksi di sekitar lokasi usahatani. Penguatan koperasi atau kelompok tani sebagai perantara dalam penyediaan sarana produksi dengan harga lebih terjangkau. Perlu adanya regulasi atau kesepakatan harga antara petani dan pelaku usaha untuk mencegah petani mengalami kerugian akibat ketidakpastian harga. Mendorong petani

untuk menjual produk secara kolektif melalui kelompok tani agar memiliki posisi tawar yang lebih kuat terhadap pembeli dan tengkulak besar. Pemerintah atau lembaga terkait perlu membangun sistem informasi pasar berbasis digital atau melalui kelompok tani, sehingga petani dapat memperoleh informasi harga dan tren pasar dengan lebih cepat. Meningkatkan infrastruktur jalan dan sistem transportasi agar biaya distribusi jagung hibrida dapat ditekan, sehingga harga jual tetap kompetitif. Penyuluhan harus lebih intensif dan terstruktur agar petani mendapatkan informasi terbaru tentang teknik budidaya modern, manajemen usaha, dan pemasaran yang lebih efektif. Meningkatkan kemitraan dengan koperasi, perusahaan swasta, dan pemerintah untuk membantu pemasaran serta meningkatkan akses petani terhadap teknologi pertanian. Kelompok tani perlu diperkuat dalam hal manajemen dan pengelolaan usaha agar dapat berperan lebih aktif dalam rantai pemasaran. Mendorong petani untuk mengembangkan produk turunan berbasis jagung agar nilai tambah dapat meningkat dan mengurangi ketergantungan pada harga jagung mentah.

2. Petani jagung hibrida dan Pemerintah di Kelurahan Tewah diharapkan menggunakan strategi S-O dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growt oriented strategy*) atau yakni usahatani jagung hibrida tersebut dalam kondisi baik dan sangat memungkinkan memperbesar pertumbuhan usahatani jagung hibrida dengan kemajuan secara maksimal dalam artian saat peluang terbuka maka petani harus mengambil kesempatan dengan mempertahankan kualitas jagung hibrida yang baik. Dengan memanfaatkan pengalaman mereka dalam menanam jagung serta lokasi strategis usahatani untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Optimalisasi penggunaan sarana dan prasarana yang sudah ada agar hasil produksi tetap stabil dan berkualitas tinggi. Serta pertimbangkan untuk mencari mitra atau lembaga permodalan yang dapat membantu dalam menyediakan modal tambahan bagi petani.