

RINGKASAN

PONIRAN, Analisis Pemasaran Benih Jagung (*Zea Mays*) dengan studi kasus PT. Sang Hyang Seri (Persero) Tanjung Morawa Dengan Dosen Pembimbing Ir. Willy Frit. SU dan Ir. Erwin Pane. MS.

Penelitian dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana bentuk dan saluran pemasaran benih palawija di daerah penelitian, mengetahui bagaimana fungsi – fungsi pemasaran, untuk mengetahui bagaimana struktur pasar yang terjadi pada setiap saluran pemasaran benih palawija di daerah penelitian. untuk mengetahui berapa nilai price spread dan share margin dan biaya pemasaran benih palawija di daerah penelitian.

Penelitian di lakukan dengan mengambil data primer secara purposive dengan sampel sebanyak 12 pedagang. dan data sekunder yang diperoleh dari kantor – kantor yang terkait dalam penelitian ini.

Hasil penelitian yaitu secara garis besar di daerah penelitian memiliki saluran pemasaran yang sama untuk setiap benih palawija yakni pt. sang hyang seri menjualnya ke distributor di bebrapa kabupaten lalu dijual ke pengecer dan akhirnya di jual ke petani konsumen akhir.

Setiap lembaga pemasaran yang terlibat melakukan beberapa fungsi pemasaran yaitu fungsi pembelian, fungsi penjualan, fungsi transportasi dan fungsi marketing.