

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Petani dan Pedagang Kacang Panjang

Karakteristik petani kacang panjang dalam penelitian ini meliputi umur, pendidikan, pengalaman dalam berdagang kacang panjang dan jumlah tanggungan keluarga. Rini (2005:26), “Pengertian karakteristik individu adalah bagian dari pribadi dan melekat pada diri seseorang. Karakteristik ini mendasari tingkah laku seseorang dalam situasi kerja maupun situasi yang lainnya”. Karakteristik akan mempengaruhi petani dalam mengelola usahatani selama proses produksi berlangsung. Petani kacang panjang dalam menjalankan usahatani memiliki fungsi ganda yaitu disamping sebagai manager usahatani juga sebagai buruh tani (juru tani). Karakteristik petani kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed dilihat pada tabel V-1 berikut ini.

Tabel V-1. Rata-rata Karakteristik Petani Kacang Panjang di Kecamatan Manyak Payed, 2017

No	Desa	Umur (Tahun)	Pendidikan (Tahun)	Pengalaman (Tahun)	Tanggungan Keluarga (Orang)
1	Benteng Anyer	40,62	9,92	6,54	4,00
2	Matang Ara Jawa	37,89	9,00	8,56	4,00
3	Lhung Manyo	36,50	9,75	8,00	5,00
4	Ie Bintah	41,20	8,40	9,60	5,00
Rata-Rata		39,06	9,43	7,83	5,00

Sumber; Lampiran 4

Tabel V-1 di atas menjelaskan bahwa umur rata-rata petani sampel adalah 39,06 tahun, umur tersebut adalah umur yang produktif dalam mengusahakan usahatani kacang panjang. Tingkat pendidikan rata-rata adalah 9,43 tahun (SMP),

pendidikan petani sampel masih rendah. Semakin tinggi tingkat pendidikan petani, maka semakin kreatif petani dalam mengambil berbagai tindakan usahatani, begitu juga sebaliknya semakin rendah tingkat pendidikan petani maka semakin lambat dalam mengambil berbagai keputusan strategis usahatani sehingga berpengaruh terhadap keberhasilan usahatani. Rata-rata pengalaman berusahatani 7,83 tahun, rata-rata pengalaman dalam berusahatani kacang panjang tersebut dikategorikan cukup lama sehingga kegagalan dan resiko yang akan dihadapi akan semakin kecil dan dapat dikatakan cukup mahir dalam menjalankan usahatani kacang panjang. Jumlah tanggungan keluarga petani rata-rata 5 orang, menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga rata-rata 5 orang merupakan tanggungan yang besar sehingga petani mengalami kesulitan dalam membiayai usahatani dan keluarganya.

Karakteristik pedagang kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed dilihat pada tabel V-2 berikut ini.

Tabel V-2. Rata-rata Karakteristik Pedagang Kacang Panjang di Kecamatan Manyak Payed, 2017

No	Desa	Umur (Tahun)	Pendidikan (Tahun)	Pengalaman (Tahun)	Tanggungan Keluarga (Orang)
1	Pedagang Desa	40,50	10,50	7,67	4,33
2	Pedagang Kecamatan	45,50	10,50	11,50	4,00
3	Pedagang Pengecer	36,75	10,13	8,25	4,88
Rata-Rata		39,94	10,33	8,78	4,00

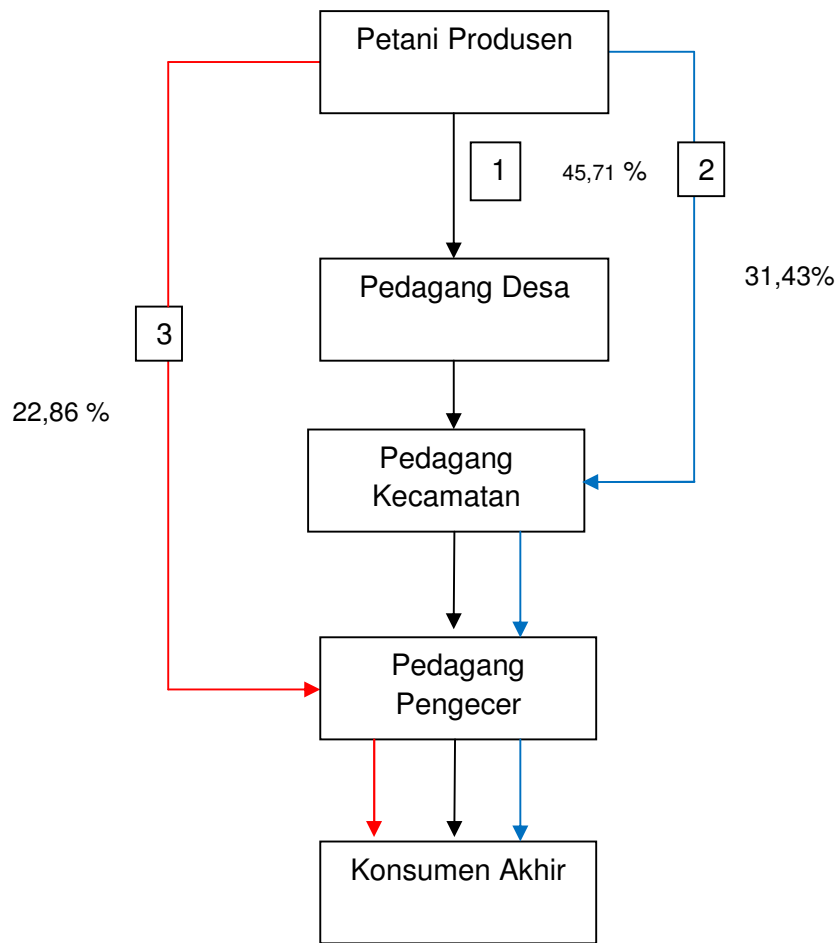
Sumber: Lampiran 5

Tabel V-2 di atas menjelaskan bahwa umur rata-rata pedagang sampel adalah 39,94 tahun, umur tersebut adalah umur yang produktif dalam menjalankan usaha dagang kacang panjang. Tingkat pendidikan rata-rata adalah 10,33 tahun (SMP),

pendidikan petani sampel masih rendah. Semakin tinggi tingkat pendidikan pedagang, maka semakin kreatif pedagang dalam mengambil berbagai tindakan usaha, begitu juga sebaliknya semakin rendah tingkat pendidikan pedagang maka semakin lambat dalam mengambil berbagai keputusan strategis usaha sehingga berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Rata-rata pengalaman berdagang 8,78 tahun, rata-rata pengalaman dalam berdagang kacang panjang tersebut dikategorikan cukup lama sehingga kegagalan dan resiko yang akan dihadapi akan semakin kecil dan dapat dikatakan cukup mahir dalam menjalankan usaha. Jumlah tanggungan keluarga pedagang rata-rata 4 orang, menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga rata-rata 4 orang merupakan tanggungan yang besar sehingga pedagang mengalami kesulitan dalam membiayai usaha dan keluarganya.

5.2. Saluran Pemasaran Kacang Panjang

Saluran pemasaran adalah rangkaian penyaluran kacang panjang yang dimulai dari petani kacang panjang sampai dengan konsumen akhir. Saluran pemasaran semakin panjang apabila semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat, sebaliknya saluran pemasaran semakin pendek apabila semakin sedikit lembaga pemasaran yang terlibat. Berdasarkan hasil penelitian saluran pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed Kabupaten Aceh Tamiang terdiri 3 (tiga) saluran yang dapat dilihat pada gambar berikut.



Keterangan:

- ▶ : Saluran 1
- ▶ : Saluran 2
- ▶ : Saluran 3

Gambar 2. Saluran Pemasaran Kacang Panjang di Kecamatan Manyak Payed

Berdasarkan gambar di atas dapat dijelaskan mengenai saluran pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed sebagai berikut:

1. Saluran 1: Petani kacang panjang → pedagang pengumpul desa → pedagang pengumpul kecamatan → pedagang pengecer → konsumen akhir.

2. Saluran 2: Petani kacang panjang pedagang pengumpul kecamatan
pedagang pengecer konsumen akhir.
3. Saluran 1: Petani kacang panjang pedagang pengecer konsumen
akhir.

Besarnya persentase petani pengguna masing-masing saluran pada pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed dapat dilihat pada Tabel V-3 berikut.

Tabel V-3. Persentase Penggunaan Saluran Pemasaran yang Dipilih Petani Kacang Panjang Di Kecamatan Manyak Payed, 2017

Uraian	Saluran 1	Saluran 2	Saluran 3
Jumlah Petani	16	11	8
Persentase (%)	45,71	31,43	22,86

Sumber: Lampiran 6

Tabel V-3 menunjukkan bahwa petani kacang panjang sampel di Kecamatan Manyak Payed memilih saluran 1 sebanyak 16 petani (45,71%), saluran 2 sebanyak 11 petani (31,43%) dan saluran 3 sebanyak 8 petani (22,86%). Pemilihan saluran 1, saluran 2 dan saluran 3 oleh petani kacang panjang mempunyai berbagai pertimbangan meliputi faktor harga, pengangkutan, jarak tempuh dan hubungan emosional petani dan lembaga pemasaran.

5.3. Biaya Pemasaran Kacang Panjang

Biaya pemasaran kacang panjang pada masing-masing saluran pemasaran berbeda karena adanya perbedaan jumlah lembaga pemasaran yang terlibat pada saluran pemasaran. Semakin panjang rantai pemasaran maka biaya pemasaran yang tercipta akan semakin besar sebaliknya harga yang diterima produsen akan semakin kecil. Besarnya biaya pemasaran yang ditanggung lembaga pemasaran

bisa berbeda walaupun fungsi pemasaran yang dilakukan sama. Semakin panjang saluran pemasaran maka biaya pemasaran juga akan semakin besar. Secara tidak langsung biaya pemasaran dibebankan kepada produsen dengan jalan menerima harga penjualan yang rendah. Biaya pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed yang tercipta pada saluran 1 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel V-4. Biaya Pemasaran Kacang Panjang Pada Saluran 1 Di Kecamatan Manyak Payed, 2017

No	Lembaga	Biaya Pemasaran
		(Rp/Kg)
1	Pedagang Desa	193,75
2	Pedagang Kecamatan	477,19
3	Pedagang Pengecer	904,69
Total		1575,63

Sumber: Lampiran 8

Tabel V-4 menjelaskan bahwa rata-rata total biaya pemasaran kacang panjang pada saluran 1 sebesar Rp 1.575,63//Kg. Biaya pemasaran kacang panjang yang ditanggung pedagang desa sebesar Rp 193,75/Kg, pedagang kecamatan menanggung biaya pemasaran kacang panjang sebesar Rp 477,19/Kg dan pedagang pengecer menanggung biaya pemasaran kacang panjang sebesar Rp 904,69/Kg. Biaya pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed yang tercipta pada saluran 2 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel V-5. Biaya Pemasaran Kacang Panjang Pada Saluran 2 Di Kecamatan Manyak Payed, 2017

No	Lembaga	Biaya Pemasaran
		(Rp/Kg)
1	Pedagang Desa	-
2	Pedagang Kecamatan	581,82
3	Pedagang Pengecer	700,00
Total		1.281,82

Sumber: Lampiran 8

Tabel V-5 menjelaskan bahwa saluran 2 hanya melibatkan 2 lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul kecamatan dan pedagang pengecer. Rata-rata total biaya pemasaran kacang panjang pada saluran 2 di Kecamatan Manyak Payed sebesar Rp 1.281,82/Kg. Biaya pemasaran kacang panjang yang ditanggung pedagang kecamatan sebesar Rp 581,82/Kg dan pedagang pengecer menanggung biaya pemasaran kacang panjang sebesar Rp 700,00-/Kg.

Biaya pemasaran kacang panjang yang tercipta pada saluran 3 di Kecamatan Manyak Payed dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel V-6. Biaya Pemasaran Kacang Panjang Pada Saluran 3 Di Kecamatan Manyak Payed, 2017

No	Lembaga	Biaya Pemasaran
		(Rp/Kg)
1	Pedagang Pengecer	585,63
Total		585,63

Sumber: Lampiran 8

Tabel V-6 menjelaskan bahwa saluran 3 hanya melibatkan satu lembaga pemasaran yaitu pedagang pengecer. Rata-rata total biaya pemasaran kacang panjang pada saluran 3 di Kecamatan Manyak Payed sebesar Rp 585,63/Kg.

Biaya pemasaran yang tercipta pada saluran 3 paling kecil dibandingkan dengan saluran 2 dan saluran 1 dikarenakan lembaga yang terlibat pada saluran pemasaran hanya pedagang pengecer saja. Dimana petani menjual kacang panjangnya langsung kepada pedagang pengecer yang ada disekitar kecamatan tempat tinggal petani.

5.4. Margin Pemasaran Kacang Panjang

Margin pemasaran kacang panjang adalah selisih antara harga kacang panjang pada tingkat produsen dan harga pada tingkat konsumen. Adapun margin pemasaran kacang panjang pada 3 saluran pemasaran di Kecamatan Manyak Payed dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel V-7. Margin Pemasaran Kacang Panjang Pada 3 Saluran Di Kecamatan Manyak Payed, 2017

Saluran	Harga Petani (Rp/Kg)	Harga Konsumen (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
1	3437,50	6900,00	3462,50
2	4372,73	6622,73	2250,00
3	5200,00	6625,00	1425,00

Sumber: Lampiran 9

Tabel V-7 menjelaskan bahwa rata-rata margin pemasaran pada saluran 1 sebesar Rp 3.462,50-/Kg, saluran 2 sebesar Rp 2.250,00-/Kg dan margin pemasaran saluran 3 sebesar Rp 1.425,00-/Kg. Semakin besar margin pemasaran biasanya saluran pemasaran semakin kurang efisien sebaliknya semakin kecil margin pemasaran biasanya saluran pemasaran semakin efisien. Dari sisi margin pemasaran saluran 3 merupakan saluran pemasaran kacang panjang yang paling efisien karena memiliki margin pemasaran paling kecil dibandingkan saluran 1 dan saluran 2.

5.5. Net Share Margin Lembaga Pemasaran Kacang Panjang

Selanjutnya untuk melihat keuntungan bersih (*net margin*) setiap lembaga pemasaran pada tiap tipe saluran pemasaran kacang panjang dihitung dengan mengurangi nilai penjualan dengan nilai pembelian dan biaya pemasaran yang

ditanggung oleh masing-masing lembaga pemasaran. *Share Net margin* lembaga pemasaran pada 3 saluran dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel V-8. *Net Share Margin* Lembaga Pemasaran Pada 3 Saluran Pemasaran Kacang Panjang Di Kecamatan Manyak Payed, 2017

Saluran	Lembaga	Net Margin
		(Rp/Kg)
1	Pedagang Desa	806,25
	Pedagang Kecamatan	529,06
	Pedagang Pengecer	551,56
2	Pedagang Kecamatan	431,82
	Pedagang Pengecer	536,36
3	Pedagang Pengecer	839,38

Sumber: Lampiran 10

Tabel V-8 menjelaskan bahwa pada ketiga saluran pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed penerima keuntungan bersih tertinggi diperoleh oleh pedagang pengecer. Pada saluran 1 pedagang pengumpul desa menerima keuntungan bersih paling besar yaitu Rp 806,25/Kg. Hal ini terjadi karena besarnya perbedaan antara harga beli dan harga jual pada tingkat pedagang desa. Pada saluran 2 dan 3 pedagang pengecer menerima keuntungan bersih paling besar yaitu Rp 536,36/Kg dan Rp 839,38/Kg. Karena kacang panjang merupakan produksi pertanian yang mudah rusak maka wajar kalau pedagang pengecer mendapat keuntungan bersih yang paling tinggi karena pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran kacang panjang yang menanggung resiko kerugian yang paling tinggi dikarena rusaknya kacang panjang akibat tidak cepat terjual.

5.6. *Farmer's Share* (Bagian Harga) Petani Kacang Panjang

Farmer's share adalah bagian harga yang diterima oleh petani yang diukur dengan persentase (%). Semakin besar bagian harga yang diterima oleh produsen mengindikasikan saluran pemasaran tersebut semakin efisien, sebaliknya semakin kecil bagian harga yang diterima oleh produsen mengindikasikan saluran pemasaran semakin tidak efisien. Adapun *farmer share* pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed pada 3 saluran pemasaran dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel V-9. *Farmer Share* Pada 3 Saluran Pemasaran Kacang Panjang Di Kecamatan Manyak Payed, 2017

No	Saluran	Harga Petani (Rp/Kg)	Harga Konsumen (Rp/Kg)	Farmer Share (%)
1	1	3.437,50	6.900,00	49,86
2	2	4.372,73	6.622,73	66,08
3	3	5.200,00	6.625,00	78,55
Rata-Rata		4.134,29	6.750,00	61,51

Sumber: Lampiran 11

Tabel V-9 menjelaskan bahwa rata-rata *Farmer Share* pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed rata-rata sebesar 61,51%. *Farmer Share* pemasaran pada saluran 1 sebesar 49,86%, saluran 2 sebesar 66,08% dan saluran 3 sebesar 78,55%. Secara keseluruhan saluran pemasaran 3 paling efisien dari sisi *Farmer Share* pada pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed karena sudah memihak kepada petani kacang panjang karena bagian harga yang diterima petani rata-rata di atas 50%. Saluran 1 tidak efisien dari sisi *Farmer Share* karena bagian harga yang diterima petani kurang dari 50%.

5.7. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran adalah perbandingan antara total biaya pemasaran dengan harga kacang panjang pada tingkat konsumen. Adapun efisiensi pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed pada 3 saluran pemasaran dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel V-10. Efisiensi Pada 3 Saluran Pemasaran Kacang Panjang Di Kecamatan Manyak Payed, 2017

No	Saluran	Efisiensi	Kesimpulan
1	1	22,85	Efisien
2	2	19,42	Efisien
3	3	8,84	Efisien
Rata-Rata		18,57	Efisien

Sumber: Lampiran 12

Tabel V-10 menjelaskan bahwa rata-rata efisiensi pemasaran kacang panjang di Kecamatan Manyak Payed sebesar 18,57% (efisien karena $< 50\%$). Efisiensi pemasaran pada saluran 1 sebesar 22,85% (efisien) dan saluran 2 sebesar 19,42% (lebih efisien) sedangkan efisien pemasaran saluran 3 sebesar 8,84% (paling efisien). Semakin besar nilai efisiensi pemasaran maka saluran pemasaran tersebut semakin kurang efisien dan sebaliknya semakin kecil efisiensi pemasaran saluran pemasaran tersebut semakin efisien.

Saluran 3 merupakan saluran pemasaran kacang panjang yang paling efisien di Kecamatan Manyak Payed. Dari sisi biaya pemasaran saluran 3 memiliki biaya pemasaran yang paling kecil dibandingkan saluran 1 dan saluran 2, hal ini menjelaskan bahwa saluran 3 merupakan saluran pemasaran yang paling pendek dimana hanya sedikit lembaga pemasaran yang terlibat sehingga biaya pemasaran yang tercipta juga kecil. Dari sisi margin pemasaran saluran 3

memiliki margin pemasaran yang paling kecil dimana selisih antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan konsumen akhir semakin kecil. Dari sisi *farmer share* (bagian harga yang diterima petani) saluran 3 memiliki nilai paling tinggi dibandingkan saluran 1 dan saluran 2 sehingga disimpulkan bahwa saluran 3 merupakan saluran yang paling memihak kepada petani kacang panjang. Dari sisi nilai efisiensi pemasaran saluran 3 memiliki nilai efisiensi yang paling kecil sehingga dapat disimpulkan bahwa perbandingan antara biaya pemasaran dengan harga di tingkat konsumen semakin kecil.

Tetapi dari sisi pengguna saluran ternyata saluran 3 merupakan saluran yang paling sedikit digunakan oleh petani kacang panjang untuk memasarkan produksinya di Kecamatan Manyak Payed. Hal ini merupakan sesuatu yang berlawanan dimana walaupun harga yang diterima oleh petani pada saluran 3 adalah harga yang paling tinggi tetapi saluran 3 hanya mampu menyalurkan kacang panjang dengan volume yang paling kecil. Kecilnya volume tersebut disebabkan kemampuan pedagang pengecer menampung kacang panjang sangat terbatas karena modal dan kemampuan menjual juga terbatas. Berbeda dengan saluran 1 walaupun paling tidak efisien tetapi lembaga pemasaran yang terlibat memiliki kemampuan menjual kacang panjang lebih besar karena modal dan alat transportasi yang lebih besar kapasitasnya.