

DISTRIBUSI DAN PENANGANAN PASCAPANEN KACANG PANJANG (*Vigna sinensis* L.) DARI KECAMATAN BATURITI KE KOTA DENPASAR

A A Gede Ary Gunada¹, Luh Putu Wrasiasi², Dewa Ayu Anom Yuarini²

¹Mahasiswa Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Unud

²Dosen Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Unud

Email: ary_gunada@yahoo.com¹

Email koresponden: wrasiati@unud.ac.id²

ABSTRACT

The aims of this study were 1) to find out the distribution line of long beans (*Vigna sinensis* L.) that produced in Baturiti to Denpasar, 2) to find out post-harvest handling in each distribution line that is passed and post-harvest handling that has been done, 3) to determine the marketing and profit margin of each distribution from Baturiti to Denpasar. This study was using survey method. This study showed that there were 6 distribution line of long beans from Baturiti to Denpasar and all lines had experienced in sorting and grading on the collectors and traders. The highest marketing margin was Rp 8.000/kg and the highest profit margin was Rp. 6.805/kg which were found in line 4 (farmer-collector-seller-retailer-customer). Meanwhile the lowest marketing margin was Rp.4.250/kg and the lowest profit margin was Rp.3.685/kg which were found in line 1 (farmer-seller-customer).

Keywords: long beans (*Vigna sinensis* L.), distribution, post-harvest handling, marketing and profit margin.

PENDAHULUAN

Kacang panjang (*Vigna sinensis* L.) termasuk tanaman sayuran yang sudah dikenal sejak dahulu dan merupakan salah satu sayuran yang sangat digemari oleh berbagai kalangan masyarakat dengan jumlah produksi yang cukup besar. Produksi kacang panjang di Indonesia pada tahun 2013 adalah 450.859 Ton (Anon, 2014a) Sayuran kacang panjang juga mudah diperoleh di pasar tradisional maupun pasar swalayan.

Kebutuhan pasar akan kacang panjang dari tahun ke tahun terus meningkat yang disebabkan oleh meningkatnya jumlah penduduk. Penduduk Provinsi Bali 3.891.000 jiwa pada tahun 2010 dan 4.047.000 jiwa pada tahun 2012 (Anon, 2014b), serta semakin sadarnya masyarakat akan manfaat dan kandungan gizi yang terkandung dalam kacang panjang. Kandungan gizi yang penting pada kacang panjang adalah protein, vitamin A, vitamin B dan C (Haryanto *et al*, 2007). Pada umumnya sayuran kacang panjang dikonsumsi dalam bentuk segar dan sayuran olahan seperti plecing, sayuran asem, dan bumbu kalas.

Kecamatan Baturiti adalah salah satu sentra produksi kacang panjang di Bali. Produksi kacang panjang di Kecamatan Baturiti mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yaitu pada tahun 2010 produksinya 1674 kwintal (Anon, 2010), dan pada tahun 2013 menjadi 4094 kwintal (Anon, 2013a). Di Kecamatan Baturiti terdapat 17 subak yang mengelola usaha

tani. Dari 17 subak terdapat 4 subak yang menanam kacang panjang secara rutin yaitu Subak Bunyuh, Luwus II, Palian, dan Tuka (Anon, 2013c). Petani yang terlibat dalam produksi kacang panjang berjumlah 24 orang dengan luas areal tanam 305 are.

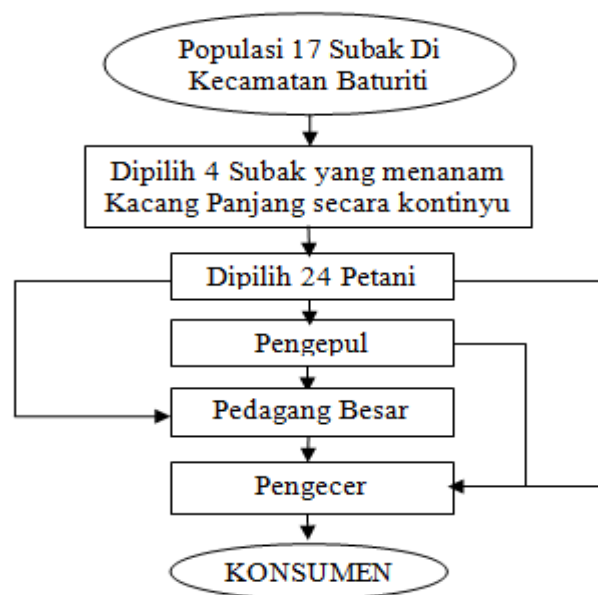
Kacang panjang yang dihasilkan oleh petani di Kecamatan Baturiti mengalami beberapa jalur distribusi sebelum mencapai ke konsumen seperti pengepul, pedagang besar, dan pengecer. Pada umumnya harga kacang panjang yang dibayar konsumen tergantung pada jalur distribusi yang dilalui dari petani sebagai produsen sampai kepada konsumen. Disamping itu penanganan pascapanen seperti sortasi, *grading*, pencucian, pengemasan dan penyimpanan juga mempengaruhi kondisi kacang panjang selama pendistribusian.

Berdasarkan hal tersebut perlu dilakukan penelitian tentang jalur distribusi dan penanganan pascapanen kacang panjang dari petani di Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan ke konsumen di Kota Denpasar. Disamping itu diteliti juga tentang margin pemasaran dan keuntungan pada jalur distribusi kacang panjang tersebut.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi yang diamati dalam penelitian ini adalah 17 subak di Kecamatan Baturiti kemudian dipilih 4 subak yang menanam kacang panjang sepanjang tahun yaitu Subak Bunyuh, Luwus II, Palian, dan Tuka Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan. Sampel yang digunakan dalam penelitian adalah seluruh petani kacang panjang yang berjumlah 24 orang. Tahapan pengambilan sampel dan pelaksanaan penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan pengambilan sampel dan pelaksanaan penelitian.

Variabel-variabel yang diamati dalam penelitian ini adalah :

- **Jalur pemasaran yang dilalui**

Penelitian ini mengamati jalur-jalur distribusi yang dilalui oleh kacang panjang yang dihasilkan oleh produsen di Kecamatan Baturiti hingga sampai ke tangan konsumen di Kota Denpasar. Untuk mendefinisikan variabel yang ditemui ditentukan oleh Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Difinisi
1	Pengepul/Agen	Organisasi/orang yang mengumpulkan kacang panjang lebih dari 1 Kwintal
2	Pedagang	Organisasi/orang yang mengumpulkan kacang panjang paling banyak 1 Kwintal
3	Pengecer	Organisasi/orang yang membeli kacang panjang paling banyak 10 kg
4	Konsumen	Organisasi/orang yang membeli kacang panjang untuk dikonsumsi.
5	Margin Pemasaran	Selisih harga yang dibayar oleh konsumen dari harga yang diterima produsen
6	Margin Keuntungan	Selisih harga beli ditambahkan dengan biaya pemasaran yang diperlukan

- **Margin pemasaran dan Margin keuntungan**

Menghitung margin pemasaran dan margin keuntungan menggunakan rumus (Ibrahim, 1998)

$$MP = MK + BP$$

$$MK = MP - BP$$

Keterangan:

$$MK = \text{Margin Keuntungan (Rp/Kg)}$$

$$MP = \text{Margin Pemasaran (Rp/Kg)}$$

$$BP = \text{Biaya Pemasaran (Rp/Kg)}$$

- **Penanganan pascapanen yang dilakukan pada setiap jalur distribusi**

Penelitian ini juga mengamati penanganan pascapanen yang dilakukan mulai dari 24 petani yang secara rutin menanam kacang panjang serta pada setiap jalur yang dilalui menuju pengepul, pedagang, pengecer hingga konsumen di Kota Denpasar yaitu:

- Sortasi : Proses pemilihan kacang panjang yang baik dengan yang cacat.
- *Grading* : Proses pengelompokan kacang panjang yang dilakukan berdasarkan ukuran, bentuk, dan kematangan yang seragam (warna).
- Pencucian : Proses pembersihan kacang panjang yang dilakukan dengan air.
- Pengemasan : Proses pengemasan atau pembungkusan kacang panjang
- Penyimpanan : Proses penyimpanan kacang panjang pada suhu dan waktu tertentu.

Pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan dengan metode survei dengan menggunakan kuesioner mulai dari petani di Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan sampai konsumen di Kota Denpasar. Waktu pelaksanaan penelitian bulan Juli 2014 hingga Agustus 2014.

Data yang dicari dalam penelitian ini adalah:

1. Jalur distribusi pemasaran kacang panjang
2. Jumlah penjualan kacang panjang sekali panen (Kg)
3. Biaya produksi yang dikeluarkan (Rp/are) (Bibit, pupuk, penyusutan dan lainnya)
4. Harga jual Produsen (Rp/Kg)
5. Harga beli konsumen (Rp/Kg)
6. Biaya pemasaran untuk masing-masing jalur (transportasi, pungutan dan lainnya)
7. Penanganan pascapanen yang dilakukan.

Analisis data

Analisis data bertujuan untuk menyederhanakan data dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan (Rangkuti, 2001). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode kuantitatif dan kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani dan Pertanian Kacang Panjang di Kecamatan Baturiti

Petani di Kecamatan Baturiti yang secara rutin menanam kacang panjang sebanyak 24 orang. Pendidikan formal petani bervariasi, 6 orang mengenyam pendidikan sampai tamat SD, 9 orang sampai tamat SMP dan 9 orang sampai SMA. Usia petani mulai dari 40-67 tahun diantaranya 13 orang berusia 40-49, 8 orang berusia 50-59, dan 3 orang berusia 60-69.

Tanaman kacang panjang di Kecamatan Baturiti dapat ditemukan pada wilayah bagian selatan Baturiti. Pada wilayah tersebut cocok digunakan untuk lahan pertanian kacang panjang. Ketinggiannya mulai dari 500-1000 meter dari permukaan air laut (Anon, 2013b). Pertanian kacang panjang dilakukan mulai dari penyiapan lahan, penanaman bibit, penanganan selama pertumbuhan kacang panjang hingga berusia 65 hari sampai siap untuk dipanen. Dari 24 petani, 13 petani mengerjakan lahan milik sendiri dan 11 petani mengerjakan lahan milik orang lain secara kontrak. Luas lahan yang digunakan untuk penanaman kacang panjang adalah 302 are. Luas lahan yang digunakan sebagai lahan untuk menanam kacang panjang berkisar 5-33 are. Pemanenan kacang panjang dilakukan mulai pagi hari sampai siang hari yang dilakukan setiap 2-3 hari. Petani dalam setahunnya dapat

melakukan penanaman berkisar 2-4 periode. Satu periode penanaman berlangsung selama 3-5 bulan. Harga yang diterima petani bervariasi mulai dari (Rp.3500-5000)/Kg. Keuntungan Rata-rata 1 periode penanaman yang diterima dari 24 petani adalah Rp 108.301,25/ are.

Jalur distribusi kacang panjang yang dihasilkan dan penanganan pascapanen serta margin pemasaran dan keuntungannya dari Kecamatan Baturiti sampai ke Kota Denpasar.

Jalur 1. Petani → Pedagang → Konsumen

Pada jalur ini petani menjual kacang panjangnya langsung ke pedagang pasar tradisional di Kota Denpasar. Petani dan pedagang pasar tradisional pada jalur ini berasal dari satu wilayah desa yang sama. Hal ini sesuai penelitian Widiastuti dan Harisudin (2013) menyatakan petani cenderung menjual hasil panennya kepada pedagang dari desanya. Margin pemasaran dan keuntungan dari petani ke konsumen jalur I Petani-Pedagang-Konsumen, adalah Rp.4.250/kg dan Rp.3.685/kg disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Margin Pemasaran dan Keuntungan Kacang Panjang Jalur I.

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga jual (Rp/Kg)
1.	Tingkat Petani Harga Jual		4.500,00
2.	Tingkat Pedagang		
	a. Harga Beli	4.500,00 (A)	
	b. Transportasi	245,75	
	c. Pungutan	118,75	
	d. Sortasi	112,50	
	e. Grading	87,50	
	Total Biaya	564,50 (B)	
	Harga Jual		(C) 8.750,00
	Margin Pemasaran (D)	C-A	4.250,00
	Margin Keuntungan (E)	D-B	3.685,50
3.	Tingkat Konsumen		
	Harga Beli	8.750,00	
	Total Margin Pemasaran (F)	C-A	4.250,00
	Total Margin Keuntungan (G)	D-B	3.685,50

Sumber: Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Jalur 2. Petani → Pedagang1 → Pedagang2 → Konsumen

Pada jalur ini petani menjual kepada pedagang1 yang memasarkan belum sampai di Denpasar, namun kacang panjang pedagang1 bersangkutan dibeli lagi oleh pedagang2 yang ada di Denpasar. Penanganan pascapanen pada jalur II adalah sortasi dan grading. Margin pemasaran dan margin keuntungan dari petani ke konsumen jalur II Petani-Pedagang1-Pedagang2-Konsumen, adalah Rp.5.000/kg dan Rp.4.157/kg disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Margin Pemasaran dan Keuntungan Kacang Panjang Jalur II

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga jual (Rp/Kg)
1.	Tingkat Petani		
	Harga Jual		5.000,00
2.	Tingkat Pedagang1		
	a. Harga Beli	5.000,00 (A)	
	b. Transportasi	42,00	
	c. Pungutan	33,00	
	d. Resiko	83,00	
	e. Sortasi	100,00	
	f. Grading	50,00	
	Total Biaya	308,00 (B)	
	Harga Jual		(C) 7.000,00
	Margin Pemasaran (D)	C-A	2.000,00
	Margin Keuntungan (E)	D-B	1.692,00
3.	Tingkat Pedagang2		
	a. Harga Beli	7.000,00 (F)	
	b. Transportasi	325,00	
	c. Pungutan	210,00	
	Total Biaya	535,00 (G)	
	Harga Jual		(H) 10.000,00
	Margin Pemasaran (I)	H-F	3.000,00
	Margin Keuntungan (J)	I-G	2.465,00
4.	Tingkat Konsumen		
	a. Harga Beli	10.000,00	
	Total Margin Pemasaran (K)	D+ I	5.000,00
	Total Margin Keuntungan (L)	E + J	4.157,00

Sumber: Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Jalur 3. Petani → Pengepul → Pedagang → Konsumen

Pada jalur ini petani menjual kacang panjangnya kepada pengepul kemudian pengepul langsung mendatangi rumah para pedagang yang berjualan di Denpasar. Jalur ini menunjukkan bahwa pengepul sebagai pemegang peranan penting untuk memastikan para pedagang mendapatkan pasokan. Sesuai dengan pendapat Widiastuti dan Harisudin (2013) setiap lembaga pemasaran mempunyai peranan penting dalam kegiatan pemasaran. Penanganan pascapanen pada jalur III adalah sortasi dan grading. Margin pemasaran dan margin keuntungan dari petani di Baturiti sampai ke konsumen di Denpasar jalur III Petani-Pengepul-Pedagang-Konsumen, adalah Rp.4.800/kg dan Rp.3.691/kg disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Margin Pemasaran dan Keuntungan Kacang Panjang Jalur III

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)	Harga jual (Rp/Kg)
1.	Tingkat Petani		
	Harga Jual		4.000,00
2.	Tingkat Pengepul		
	a. Harga Beli	4.000,00 (A)	
	b. Transportasi	269,00	
	c. Pungutan	48,00	
	Total Biaya	317,00 (B)	
	Harga Jual		(C) 6.000,00
	Margin Pemasaran (D)	C-A	2.000,00
	Margin Keuntungan (E)	D-B	1.683,00
3.	Tingkat Pedagang		
	a. Harga Beli	6.000,00 (F)	
	b. Transportasi	280,00	
	c. Pungutan	152,00	
	d. Resiko	180,00	
	e. Sortasi	90,00	
	f. Grading	90,00	
	Total Biaya	792,00 (G)	
	Harga Jual		(H)8.800,00
	Margin Pemasaran (I)	H-F	2.800,00
	Margin Keuntungan (J)	I-G	2.008,00
4.	Tingkat Konsumen		
	a. Harga Beli	8.800,00	
	Total Margin Pemasaran (K)	D+I	4.800,00
	Total Margin Keuntungan (L)	E +K	3.691,00

Sumber: Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Jalur 4. Petani →Pengepul → Pedagang → Pengecer →Konsumen

Pada jalur IV petani menjual kacang panjangnya kepada pengepul. Kemudian pengepul langsung mendatangi rumah para pedagang yang berjualan di Denpasar. Pedagang yang mendapat pasokan dari pengepul, kacang panjangnya dibeli oleh pengecer saat pedagang berjualan pagi harinya di Denpasar. Pengecer pada jalur ini sesuai pendapat Rum (2011) pengecer merupakan rantai pemasaran terakhir yang berhadapan langsung dengan konsumen. Widiastuti dan Harisudin (2013) jalur pemasaran tidak efisien jika bagian yang diterima lembaga pemasaran lebih besar dari petani. Margin pemasaran keuntungan dari petani di Baturiti sampai ke konsumen di Denpasar jalur IV Petani-Pengepul-Pedagang-Pengecer-Konsumen, adalah Rp.8.000/kg dan Rp.6.805/kg disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Margin Pemasaran dan Keuntungan Kacang Panjang Jalur IV.

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)		Harga jual (Rp/Kg)
1.	Tingkat Petani			
	Harga Jual			4.000,00
2.	Tingkat Pengepul			
	a. Harga Beli	4.000,00	(A)	
	b. Transportasi	48,00		
	c Sortasi	120,00		
	Total Biaya	168,00	(B)	
	Harga Jual			(C) 6.000,00
	Margin Pemasaran (D)	C-A		2.000,00
	Margin Keuntungan (E)	D-B		1.832,00
3.	Tingkat Pedagang			
	a. Harga Beli	6.000,00	(F)	
	b. Transportasi	50,00		
	c. Pungutan	27,00		
	d. Sortasi	100,00		
	e. Grading	100,00		
	Total Biaya	277,00	(G)	
	Harga Jual			(H)9.000,00
	Margin Pemasaran (I)	H-F		3.000,00
	Margin Keuntungan (J)	I-G		2.723,00
4.	Tingkat Pengecer			
	a. Harga Beli	9.000,00	(K)	
	b. Transportasi	625,00		
	c. Pungutan	125,00		
	Total Biaya	750,00	(L)	
	Harga Jual			(M)12.000,00
	Margin Pemasaran (N)	M-K		3.000,00
	Margin Keuntungan (O)	N-L		2.250,00
5.	Tingkat Konsumen			
	a. Harga Beli	12.000,00		
	Total Margin Pemasaran (P)	D +I+N		8.000,00
	Total Margin Keuntungan (Q)	E +J+O		6.805,00

Sumber: Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Jalur 5. Petani → Pedagang → Pengecer →Konsumen

Pada jalur ini petani menjual kacang panjangnya langsung ke pedagang di Denpasar kemudian dibeli lagi oleh pengecer. Petani dan pedagang pada jalur ini berasal dari satu wilayah desa yang sama. Penanganan pascapanen pada jalur V adalah sortasi dan grading. Margin pemasaran dan margin keuntungan dari petani di Baturiti sampai ke konsumen di Denpasar jalur V Petani-Pedagang-Pengecer-Konsumen, adalah Rp.7.500/kg dan Rp.5.500/kg disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Margin Pemasaran dan Keuntungan Kacang Panjang Jalur V

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)		Harga jual (Rp/Kg)
1.	Tingkat Petani			
	Harga Jual			4.500,00
2.	Tingkat Pedagang			
	a. Harga Beli	4.500,00	(A)	
	b. Transportasi	200,00		
	c. Pungutan	100,00		
	d. Sortasi	350,00		
	e. Grading	350,00		
	Total Biaya	1.000,00	(B)	
	Harga Jual			(C) 8.000,00
	Margin Pemasaran (D)	C-A		3.500,00
	Margin Keuntungan (E)	D-B		2.500,00
3.	Tingkat Pengecer			
	a. Harga Beli	8.000,00	(F)	
	b. Transportasi	665,00		
	c. Pungutan	335,00		
	Total Biaya	1.000,00	(G)	
	Harga Jual			(H) 12.000,00
	Margin Pemasaran (I)	H-F		4.000,00
	Margin Keuntungan (J)	I-G		3.000,00
4.	Tingkat Konsumen			
	a. Harga Beli	12.000,00		
	Total Margin Pemasaran (K)	D+ I		7.500,00
	Total Margin Keuntungan (L)	E+ J		5.500,00

Sumber: Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Jalur 6. Petani → Pedagang1 → Pedagang2 →Pengecer →Konsumen

Pada jalur ini petani menjual kepada pedagang1 yang memasarkan belum sampai di Denpasar, namun Kacang panjang pedagang1 bersangkutan dibeli oleh pedagang2 yang ada di Denpasar kemudian dibeli oleh pengecer. Margin pemasaran keuntungan dari petani di Baturiti sampai ke konsumen di Denpasar jalur VI Petani-Pedagang1-Pedagang2-Pengecer-Konsumen, adalah Rp.7.000/kg dan Rp.5.113/kg. disajikan pada Tabel 7.

Tabel 7. Margin Pemasaran dan Keuntungan Kacang Panjang Jalur VI

No	Unsur Biaya	Biaya (Rp/Kg)		Harga jual (Rp/Kg)
1.	Tingkat Petani			
	Harga Jual			5.000,00
2.	Tingkat Pedagang1			
	a. Harga Beli	5.000,00	(A)	
	b. Transportasi	34,00		
	c. Pungutan	16,00		
	d. Resiko	167,00		
	e Sortasi	100,00		
	f. Grading	100,00		
	Total Biaya	417,00	(B)	
	Harga Jual			(C) 7.000,00
	Margin Pemasaran (D)	C-A		2.000,00
	Margin Keuntungan (E)	D-B		1.583,00
3.	Tingkat Pedagang2			
	a. Harga Beli	7.000,00	(F)	
	b. Transportasi	500,00		
	c. Pungutan	220,00		
	Total Biaya	720,00	(G)	
	Harga Jual			(H) 10.000,00
	Margin Pemasaran (I)	H-F		3.000,00
	Margin Keuntungan (J)	I-G		2.280,00
4.	Tingkat Pengecer			
	a. Harga Beli	10.000,00	(K)	
	b. Transportasi	500,00		
	c. Pungutan	250,00		
	Total Biaya	750,00	(L)	
	Harga Jual			(M) 12.000,00
	Margin Pemasaran (N)	M-K		2.000,00
	Margin Keuntungan (O)	N-L		1.250,00
5.	Tingkat Konsumen			
	a. Harga Beli	12.000,00		
	Total Margin Pemasaran (P)	D +I+N		7.000,00
	Total Margin Keuntungan (Q)	E +J+O		5.113,00

Sumber: Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Tabel 8. Harga beli, Harga jual, Biaya pemasaran dan Margin pemasaran serta keuntungannya dari 6 jalur distribusi dari Baturiti sampai Denpasar.

Jalur	Jalur I	Jalur II	Jalur III	Jalur IV	Jalur V	Jalur VI
Harga beli	Rp4.500	Rp5.000	Rp4.000	Rp4.000	Rp4.500	Rp5.000
Harga jual	Rp8.750	Rp10.000	Rp8.800	Rp12.000	Rp12.000	Rp12.000
Biaya Pemasaran	Rp565	Rp842	Rp1.109	Rp1.195	Rp2.000	Rp1.887
Margin Pemasaran	Rp4.250	Rp5.000	Rp4.800	Rp8.000	Rp7.500	Rp7.000
Margin Keuntungan	Rp3.685	Rp4.158	Rp3.691	Rp6.805	Rp5.500	Rp5.113
Farm gate Price	51%	50%	45%	33%	37%	41%

Sumber: Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Berdasarkan Tabel 8. diperoleh margin pemasaran dan keuntungan tertinggi terdapat pada Jalur IV Petani-Pengepul-Pedagang-Pengecer-Konsumen yaitu Rp.8.000/kg dan Rp 6.805/kg. Sedangkan margin pemasaran dan keuntungan terendah terdapat pada Jalur I Petani-Pedagang-Konsumen yaitu Rp 4.250/kg dan Rp 3.685/kg. Hal tersebut menunjukkan bahwa efisiensi kegiatan distribusi komoditas pertanian dipengaruhi oleh panjang pendeknya mata rantai distribusi (Widiastuti dan Harisudin, 2013). Besar keuntungan setiap pelaku tergantung pada struktur pasar disetiap tingkatan, posisi tawar, dan efisiensi usaha masing-masing pelaku (Supriatna, 2002). Farm Gate Price tertinggi terdapat pada jalur I Petani-Pedagang-Konsumen adalah 51%. Sedangkan Farm Gate Price terendah terdapat pada jalur IV Petani-Pengepul-Pedagang-Pengecer-Konsumen adalah 33%. Biaya pengemasan, penyimpanan dan pencucian tidak disajikan di Tabel karena nilainya Rp 0.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Jalur distribusi kacang panjang yang dihasilkan dari Kecamatan Baturiti sampai ke Kota Denpasar terdapat VI Jalur yaitu: I) Petani - Pedagang -Konsumen, II) Petani – Pedagang1 – Pedagang2 - Konsumen, III) Petani - Pengepul - Pedagang - Konsumen, IV) Petani - Pengepul - Pedagang - Pengecer - Konsumen, V) Petani - Pedagang - Pengecer - Konsumen, dan VI) Petani – Pedagang1 - Pedagang2 - Pengecer - Konsumen.
2. Seluruh jalur distribusi mengalami penanganan pasca panen berupa sortasi dan grading pada pengepul dan pedagang.
3. Margin pemasaran dan margin keuntungan terendah dari seluruh jalur yang ada terdapat pada jalur I yaitu: Rp 4.250/kg dan Rp 3.685/kg. Sedangkan margin pemasaran dan margin keuntungan tertinggi dari seluruh jalur yang ada terdapat pada jalur IV yaitu: Rp 8.000/kg dan Rp 6.805/kg.

Saran

1. Disarankan bagi pengusaha yang melakukan bisnis agribisnis khususnya kacang panjang dapat menggunakan jalur distribusi yang menghasilkan margin pemasaran dan keuntungan yang terbesar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimus. 2010. *Laporan Statistik Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura 2010*. Tabanan : Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura, Kabupaten Tabanan.
- Anonimus. 2013a. *Laporan Statistik Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura 2013*. Tabanan : Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura, Kabupaten Tabanan.

- Anonimus. 2013b. Tabanan dalam Angka 2013. Tabanan : Bappeda Kabupaten Tabanan, BPS Kabupaten Tabanan.
- Anonimus. 2013c. UPTD Kecamatan Baturiti , Kabupaten Tabanan.
- Anonimus. 2014a. *Badan Pusat Statistik Nasional* , Jakarta.
- Anonimus. 2014b. *Bali dalam Angka 2013*. Badan Pusat Statistik Provinsi Bali.
- Haryanto, E., Suhartini T., dan Rahayu E. 2007. *Budidaya Kacang Panjang*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Ibrahim, Y.M.H. 1998. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.
- Rangkuti, F. 2001. *Riset Pemasaran*. PT Gramedia, Jakarta
- Rum, M. 2011. *Analisis margin Pemasaran dan Sensitifitas Cabai besar di Kabupaten Malang*. Jurnal Embryo Vol. 8, No. 2, Desember 2011.
- Supriatna, A. 2002. *Analisis Sistem Pemasaran Gabah/Beras (Studi Kasus Petani Padi di Sumatra Utara)*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian. Jawa Barat.
- Widiastuti, N. dan M. Harisudin. 2013. *Saluran dan Margin Pemasaran Jagung Di Kabupaten Grobogan*. Jurnal Sepa Vol. 9, No 2, Februari 2013 :231-240