

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Jeruk Siam Madu Antar Provinsi di Kabupaten Karo, Sumatera Utara

PINONDANG SARIANA SINAGA*, MADE ANTARA,
I GUSTI AYU AGUNG LIES ANGGRENI

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana,
Jl. PB. Sudirman Denpasar 80232, Bali
Email: *sinaga.sari88@gmail.com
antara_unud@yahoo.com

Abstract

Factors Affecting Income of Inter-provincial Siam Madu Orange Traders in Karo Regency, North Sumatra

Siam madu orange collectors in Karo Regency are inter-provincial distributors of oranges which made traders make shipments in large quantities. The income of siam madu oranges traders can be influenced by various factors. The purpose of this study was to analyze the level of income and analyze the effect of selling volume, number of damaged goods, marketing costs, trading experience and average selling price on trader's income. The sample in this study was obtained through a census of 20 traders of siam madu oranges who focused on selling outside the province of North Sumatra. The analysis technique used was income analysis and multiple linear regression analysis. The results showed that all samples had a fairly large and stable net profit and the average R/C ratio was 1,225, meaning that the trading business of siam madu orange collectors was profitable. The results of the partial test (t-test) show that selling volume (X1), trading experience (X4) partially has a positive effect on income while the number of damaged goods (X2), marketing costs (X3) partially has a negative effect on income and average selling price (X5) has no effect on income.

Keywords: *income, selling volume, number of damaged goods, marketing costs, trading experience*

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Kabupaten Karo merupakan salah satu kabupaten yang mempunyai lahan yang cukup luas dan subur dengan jumlah petani yang membudidayakan jeruk cukup banyak serta sudah memiliki pengalaman baik dalam budidaya jeruk maupun pemasarannya. Varietas jeruk yang ditanam di Kabupaten Karo sekarang ini adalah

jenis siam, washington, sunkist, siam madu. Jenis yang disukai oleh konsumen lokal adalah varietas siam madu sehingga varietas jeruk ini mendominasi penanaman jeruk di Kabupaten Karo. Budidaya jeruk di Kabupaten Karo memiliki prospek yang sangat cerah, untuk melihat prospek pemasaran agribisnis jeruk dapat dilihat dari kecenderungan permintaan terhadap jeruk, kemampuan memproduksinya dan ketepatan saluran pemasaran yang digunakan. Pada awalnya pemasaran hasil produk jeruk Kabupaten Karo terbatas untuk konsumen setempat yang meliputi pasar di wilayah Sumatera Utara. Saat ini, pemasaran buah jeruk siam madu dari Kabupaten Karo meluas pada wilayah Duri, Pekanbaru, Palembang, Lampung, Jakarta, Semarang dan Bandung.

Menurut Budiarto (2009), pendapatan dibagi menjadi dua yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omset penjualan. Pendapatan bersih adalah penerimaan hasil penjualan dikurangi pembelian bahan, biaya transportasi, retribusi, dan biaya makan. Pendapatan yang dicari dalam penelitian ini adalah jenis pendapatan dari usaha sendiri (pedagang) yang berupa laba dari hasil menjual jeruk. Pedagang biasanya secara langsung datang ke lahan petani untuk memetik panen dan melakukan penyortiran buah sehingga pedagang sendiri yang membawa tenaga kerja dan menyediakan transportasi pengangkutan ke kebun jeruk petani. Hal ini menyebabkan pedagang memerlukan modal yang cukup besar, modal ini diperoleh dari hasil pendapatan sebelumnya sehingga perlu diteliti apa saja yang mempengaruhi pendapatan pedagang, pada penelitian ini faktor yang dianggap memiliki pengaruh terhadap tingkat pendapatan petani yaitu: volume jual, jumlah barang rusak, biaya pemasaran, pengalaman berdagang dan harga jual rata-rata.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang di atas maka dapat dirumuskan permasalahan pada penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pendapatan pedagang jeruk siam madu antar provinsi di Kabupaten Karo?
2. Bagaimana pengaruh volume penjualan, harga jual rata-rata, biaya pemasaran, jumlah barang rusak dan pengalaman berdagang terhadap pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo ?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini :

1. Menganalisis pendapatan pedagang antar provinsi jeruk siam madu Kabupaten Karo
2. Menganalisis pengaruh volume penjualan, harga jual rata-rata, biaya pemasaran, jumlah barang rusak dan pengalaman berdagang terhadap pendapatan kotor pedagang siam madu antar provinsi Kabupaten Karo

2. Metode Penelitian

2.1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di wilayah Kabupaten Karo Sumatera Utara. Dasar pertimbangan pemilihan lokasi adalah karena Kabupaten Karo merupakan daerah penghasil jeruk di Sumatera Utara dan para pedagang Karo merupakan salah satu supplier jeruk siam madu luar provinsi terbesar di Sumatera Utara. Waktu penelitian ini sudah dimulai sejak bulan Agustus 2020 hingga bulan Februari 2021.

2.2. Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2015), data kualitatif adalah data berbentuk kalimat, kata atau gambar dan data kuantitatif merupakan data yang berupa angka-angka yang dapat diukur dalam satuan tertentu dan dapat dihitung secara statistik dan sistematis. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini mencakup gambaran umum tempat penelitian serta karakteristik responden. Data kuantitatif yang digunakan merupakan hasil tabulasi wawancara kepada responden.

2.3. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang jeruk antar provinsi di Kabupaten Karo yang berjumlah 20 orang. Sampel dalam penelitian ini adalah seluruh populasi yakni seluruh pedagang jeruk yang memasarkan produknya ke luar provinsi Sumatera Utara yang berjumlah 20 orang secara sensus.

2.4. Metode Pengumpulan Data, Variabel Penelitian, dan Metode Analisis Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan cara wawancara dan dokumentasi. Prasetya (2004) mengatakan bahwa wawancara dapat diartikan dengan metode penelitian yang datanya dikumpulkan melalui wawancara dengan responden (kadang kala disebut “*key-informant*”). Dalam penelitian ini wawancara dilakukan dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan yang sudah disiapkan untuk memperoleh data yang diinginkan dari responden. Dokumentasi adalah pengumpulan data tertulis atau tercetak dan benda-benda yang mempunyai keterangan untuk dikumpulkan mengenai penelitian (Sugiyono, 2018). Pengumpulan dokumentasi yang dilakukan dengan cara mengambil gambar berupa foto-foto kegiatan wawancara terhadap responden dan gambar yang berkaitan dengan penelitian ini.

Variabel dalam penelitian ini yakni pendapatan pedagang, volume jual, jumlah barang rusak, biaya pemasaran, pengalaman berdagang dan harga jual rata-rata. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis pendapatan dan analisis regresi linier berganda. Analisis pendapatan dilakukan dengan menghitung pendapatan dan rasio R/C pada para pedagang jeruk siam madu antar provinsi. Analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui atau memperoleh gambaran mengenai pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2016).

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini adalah responden didominasi laki laki yang berjumlah 17 orang sedangkan perempuan berjumlah 3 orang dengan rentang umur 32-65 tahun. Tingkat pendidikan responden didominasi oleh tingkat SMA (12 responden) dan SMP (5 responden). Tingkat jumlah tanggungan responden berada pada kisaran 1-5 orang.

3.2. Hasil Analisis Pendapatan

Data yang digunakan adalah data perdagangan pedagang periode waktu 6 bulan yakni bulan Juni 2019 sampai dengan November 2019. Analisis pendapatan dibantu dengan menggunakan program *Microsoft Excel* 2010. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa rata-rata total biaya untuk berdagang jeruk oleh pedagang jeruk antar provinsi di Kabupaten Karo sebesar Rp 3.846.337.505 sedangkan rata-rata total penerimaan yang diperoleh pedagang sebesar Rp 5.006.875.950. Pendapatan bersih pada pedagang dapat diperoleh dengan mengurangkan total penerimaan dengan total biaya, sehingga diperoleh bahwa rata-rata pendapatan bersih pedagang sebesar Rp 1.160.538.445.

Munawir (2010) mengatakan bahwa analisis *R/C Ratio* merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya. Dalam sebuah usaha dikatakan layak jika keuntungan yang dihasilkan lebih besar daripada seluruh biaya yang dikeluarkan. Analisis rasio *R/C* dilakukan guna mengetahui apakah usaha para pedagang jeruk siam madu sudah layak atau tidak untuk ditekuni dilihat dari keuntungan yang diperoleh. Rasio *R/C* dapat dikategorikan layak jika rasio $R/C > 1,0$. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa semua data mencapai rata-rata rasio *R/C* sebesar 1,225 sehingga menunjukkan usaha perdagangan yang dijalankan oleh para pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo ini menguntungkan.

Hasil pendapatan bersih dan rasio *R/C* menunjukkan bahwa seluruh pedagang memperoleh keuntungan yang cukup besar dan stabil sehingga para pedagang termasuk dalam layak finansial namun para pedagang memerlukan modal yang besar dan menanggung biaya yang cukup besar pula jika ingin berkecimpung di perdagangan antar provinsi sehingga pedagang jeruk siam madu antar provinsi merupakan salah satu profesi yang patut ditekuni untuk wilayah Kabupaten Karo.

3.3. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang

Menurut Ghozali (2016), analisis regresi linier berganda ini digunakan untuk mengetahui atau memperoleh gambaran mengenai pengaruh variabel independen meliputi volume jual (X_1), jumlah barang rusak (X_2), biaya pemasaran (X_3), pengalaman berdagang (X_4) dan harga jual rata-rata (X_5) terhadap variabel dependen pendapatan pedagang jeruk (Y). Data yang digunakan ialah data perdagangan pedagang periode waktu 6 bulan yakni bulan Juni 2019 sampai dengan November

2019. Analisis regresi linier berganda dibantu dengan menggunakan program *SPSS 23.0 For Windows*.

1. Koefisien determinasi R^2

Hasil koefisien determinasi R^2 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1.
Hasil Uji Koefisien Determinasi R^2

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.983 ^a	.967	.955	879949491.485

Sumber: Data diolah, 2022

Ghozali (2016), Uji Koefisien Determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerapkan variasi variabel dependen. Berdasarkan Tabel 1, besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yang ditunjukkan oleh nilai determinasi (*R Square*) sebesar 0,967 mempunyai arti bahwa sebesar 96,7% variasi pendapatan kotor dipengaruhi oleh variasi volume jual, jumlah barang rusak, biaya pemasaran, pengalaman berdagang, dan harga jual rata-rata, sedangkan sisanya sebesar 3,3% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak dimasukkan ke dalam model.

2. Uji F

Hasil Uji F dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 2.
Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3134024443432 82040000.000	5	6268048886865 6410000.000	80.950	.000 ^b
	Residual	1084035550589 4541000.000	14	7743111075638 95810.000		
	Total	3242427998491 76560000.000	19			

Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 2 diperoleh signifikan $0,000 < 0,05$ serta $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$ ($80,950 > 3,06$). Hasil ini mempunyai arti bahwa ada pengaruh secara simultan antara volume jual, jumlah barang rusak, biaya pemasaran, pengalaman berdagang dan harga jual rata-rata dengan pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo.

3. Uji t

Hasil Uji t dapat dilihat pada Tabel 3

Tabel 3.
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	Koefisien Regresi	t	Sig.
Volume Jual	2.470,236	4.456	.001
Jumlah Barang Rusak	116.956,635	-2.186	.046
Biaya Pemasaran	-0,414	-2.152	.049
Pengalaman Berdagang	222.555.724,730	2.812	.014
Harga Jual Rata-Rata	436.214,936	.511	.617
Konstanta	= -2.551.668.683,001		
R ²	= 0,967		
F hitung	= 80,950		
Sig	= 0,000		

Sumber: Data diolah, 2022

Hasil persamaan tersebut menunjukkan besar dan arah pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Koefisien regresi yang bertanda positif berarti mempunyai pengaruh yang searah dengan pendapatan dan koefisien regresi yang bertanda negatif berarti mempunyai pengaruh yang tidak searah dengan pendapatan. Berdasarkan persamaan regresi linear berganda tersebut dapat dijelaskan koefisien-koefisiennya sebagai berikut:

- Hasil uji t volume jual terhadap pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,001 dengan nilai koefisien beta 2470,236. Nilai signifikansi $0,001 < 0,05$ dan nilai t hitung $> t$ tabel ($4,456 > 1,753$) maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hasil ini mempunyai arti ada pengaruh positif dan signifikan antara variabel volume jual dengan pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian dari Santi, dkk (2019) yang menyatakan bahwa variabel volume penjualan secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan. Nilai koefisien variabel volume jual (X_1) bernilai 2.470,236, artinya apabila volume jual (X_1) mengalami peningkatan 1 kg dengan asumsi variabel jumlah barang rusak, biaya pemasaran, pengalaman berdagang dan harga jual rata-rata dianggap tetap maka nilai pendapatan akan meningkat sebesar 2.470,236.
- Hasil uji t jumlah barang rusak terhadap pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,046 dengan nilai koefisien beta -116.956,635. Nilai signifikansi $0,046 < 0,05$ dan nilai t hitung $< -t$ tabel ($-2,186 < -1,753$) maka H_0 ditolak dan H_2 diterima. Hasil ini mempunyai arti ada pengaruh negatif dan signifikan antara jumlah barang rusak dengan pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo. Nilai koefisien variabel jumlah barang rusak (X_2) bernilai -116.956,635, artinya apabila jumlah barang rusak (X_2) mengalami peningkatan 1 kg dengan asumsi variabel volume jual, biaya pemasaran, pengalaman berdagang dan harga

- jual rata-rata dianggap tetap maka pendapatan akan menurun sebesar 116.956,635.
- c. Hasil uji t biaya pemasaran terhadap pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,049 dengan nilai koefisien beta -0,414. Nilai signifikansi $0,049 < 0,05$ dan nilai $-t_{hitung} < -t_{tabel}$ ($-2,152 < -1,753$) maka H_0 ditolak dan H_3 diterima. Hasil ini mempunyai arti ada pengaruh negatif dan signifikan antara biaya pemasaran dengan pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo. Hasil ini sejalan dengan penelitian dari Yaya, dkk (2021) yang menyatakan bahwa biaya pemasaran secara uji statistik berpengaruh negatif serta signifikan terhadap laba bersih. Nilai koefisien variabel biaya pemasaran (X_3) bernilai -0,414, artinya apabila biaya pemasaran (X_3) mengalami peningkatan dengan asumsi variabel volume jual, jumlah barang rusak, pengalaman berdagang dan harga jual rata-rata dianggap tetap maka pendapatan kotor akan menurun sebesar 0,414.
- d. Hasil uji t pengalaman berdagang terhadap pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,014 dengan nilai koefisien beta 222555724,730. Nilai signifikansi $0,014 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,812 > 1,753$) maka H_0 ditolak dan H_4 diterima. Hasil ini mempunyai arti ada pengaruh positif dan signifikan antara variabel pengalaman berdagang dengan pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo. Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian dari Nia Anjani dan Suprpto (2017) yang menyatakan bahwa lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan yang dihasilkan dan bertolak belakang dengan hasil penelitian dari Budi Wahyono (2017) yang menyatakan bahwa besarnya pendapatan pedagang tidak dipengaruhi oleh lamanya usaha yang telah ditekuni oleh para pedagang. Nilai koefisien variabel pengalaman berdagang (X_4) bernilai 222.555.724,730, artinya apabila pengalaman berdagang (X_4) mengalami peningkatan 1 tahun dengan asumsi variabel volume jual, jumlah barang rusak, biaya pemasaran dan harga jual rata-rata dianggap tetap maka pendapatan akan meningkat sebesar 222.555.724,730.
- e. Hasil uji t harga jual rata-rata terhadap pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,617 dengan nilai koefisien beta 436214,936. Nilai signifikansi $0,617 > 0,05$ dan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,511 < 1,753$) maka H_0 diterima dan H_5 ditolak. Hasil ini mempunyai arti tidak ada pengaruh positif dan signifikan antara harga jual rata-rata dengan pendapatan kotor pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo. Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian dari Handayani (2020) yang menyatakan bahwa harga jual tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

4. Kesimpulan dan Saran

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian dan hasil pembahasan pada bab sebelumnya maka simpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut hasil analisis pendapatan dari 20 responden dalam periode waktu 6 bulan maka usaha perdagangan pedagang menguntungkan dengan rata-rata pendapatan bersih sebesar Rp 1.160.538.455 dan rata-rata rasio R/C sebesar 1,225. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang jeruk siam madu antar provinsi di Kabupaten Karo, yaitu (a) Seluruh variabel secara simultan(bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang jeruk siam madu antar provinsi di Kabupaten Karo, (b) Volume jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo, (c) Jumlah barang rusak berpengaruh negatif terhadap tingkat pendapatan pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo, (d) Biaya pemasaran berpengaruh negatif terhadap tingkat pendapatan pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo, (e) Pengalaman berdagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo, (f) Harga jual rata-rata tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang jeruk siam madu antar provinsi Kabupaten Karo.

4.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka dapat disarankan yaitu pedagang jeruk siam madu antar provinsi di Kabupaten Karo diharapkan meningkatkan volume jual dan pengalaman berdagang guna meningkatkan pendapatan para pedagang jeruk. Para pedagang juga perlu memperhatikan dan membuat strategi dalam menurunkan jumlah barang rusak dan efisiensi biaya pemasaran.

5. Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak khususnya para pedagang pengepul jeruk siam madu antar provinsi di Kabupaten Karo yang telah membantu penelitian ini serta seluruh pihak yang telah memberikan pengarahan, bimbingan serta dukungan dalam penyelesaian penelitian ini. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat sebagaimana mestinya.

Daftar Pustaka

- Anjani, Nia., & Suprpto, Eddy. 2017. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Sentra Industri Rotan Balearjosari (Studi Kasus Sentra Industri Rotan Kelurahan Balearjosari Kecamatan Blimbing Kota Malang). Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya. Vol. 5, No.2
- Budiarto, Kustoro. 2009. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Ghozali. Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS23*. Universitas Diponegoro.Semarang.

- Handayani, Sri. 2020. Pengaruh Harga Jual dan Biaya Promosi Terhadap Pendapatan. Jurnal Indonesia Sosial Sains Vol. 1 No. 2, September 2020.
- Munawir, S. 2010. *Analisis Laporan Keuangan Edisi Keempat*. Cetakan Kelima Belas. Yogyakarta: Liberty.
- Santi, Ni Wayan Ari., Haris, Iyus Akhmad., & Sujana, I Nyoman. 2019. Pengaruh Harga Jual Dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017. Jurnal Pendidikan Ekonomi Vol. 11 No. 1.
- Sugiyono, P. D. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung. Alfabeta.
- Suharya, Yaya., Sutrisno., & Nurmilah, Risma. 2021. Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Bersih Pada CV. Berkah Jaya General Supplier Snack Food. Jurnal Bina Akuntansi. Universitas Muhammadiyah Sukabumi. Vol. 8, No.2.
- Wahyono, Budi. 2017. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Bantul. Skripsi. Program Studi Pendidikan Ekonomi. Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.