

JURNAL ILMIAH MANAJEMEN BISNIS DAN INOVASI UNIVERSITAS SAM RATULANGI
(JMBI UNSRAT)

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEUNTUNGAN
PEDAGANG PENGECEK DAGING BABI DI PASAR TRADISIONAL KABUPATEN
MINAHASA SELATAN**

Jeane Pandey, Franky. N. S. Oroh dan Stevy P. Pangemanan

Universitas Sam Ratulangi

ARTICLE INFO

Keywords:

broiler, partnership, income, profitability

Kata kunci:

broiler, kemitraan, pendapatan, profitabilitas

Corresponding author:

Franky. N. S. Oroh

frankyorohsptmsi@yahoo.co.id

Abstract: This study aims to analyze the sales volume, marketing costs, meat prices and profits of permanent retailers of pork and to analyze the effect of sales volume, marketing costs and pork prices on the profits received by permanent retailers in Amurang Traditional Market and Tumpaan Market, South Minahasa Regency. This research was conducted in Amurang Traditional Market and Tumpaan Market, South Minahasa Regency, North Sulawesi Province on the date of this research was carried out on 18 February 2021 to 19 March 2021. The data used in this study were primary data and secondary data. The purposive sampling method was used to determine the location and respondents. Traditional markets in South Minahasa Regency that meet the criteria are Amurang Traditional Market and Tumpaan Market. The number of respondents based on the criteria as many as 30 people. The data analysis models used include multiple linear regression analysis, F test, and t test. The data were analyzed with the help of SPSS version 25. Based on the results of the study, the regression equation $Y = -68.322.061 + 38.875 X_1 - 0.966 X_2 + 1.820 X_3$ was obtained. This shows that H_0 is rejected and H_1 is accepted. Based on this, it can be concluded that sales volume, marketing costs, selling prices simultaneously or together have a significant effect on profits.

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besar volume penjualan, biaya pemasaran, harga daging dan keuntungan dari pedagang pengecer tetap daging babi dan untuk menganalisis pengaruh volume penjualan, biaya pemasaran dan harga daging babi terhadap keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer tetap di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan. Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan, Provinsi Sulawesi Utara pada tanggal 18 Februari 2021 sampai 19 Maret 2021. Metode purposive sampling dilakukan terhadap penentuan lokasi dan responden. Pasar tradisional di Kabupaten Minahasa Selatan yang memenuhi kriteria yaitu Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan. Jumlah responden berdasarkan kriteria sebanyak 30 orang. Model analisis data yang digunakan antara lain analisis regresi linier berganda, uji F, dan uji t. Data dianalisis dengan bantuan SPSS versi 25. Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh persamaan regresi $Y = -68.322.061 + 38.875 X_1 - 0.966 X_2 + 1.820 X_3$. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa volume penjualan, biaya pemasaran, harga jual secara simultan atau bersama-sama memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keuntungan

PENDAHULUAN

Peranan subsektor peternakan dalam meningkatkan kesejahteraan rakyat yaitu sebagai sumber pangan, protein hewani asal ternak, sumber pendapatan, menyediakan lapangan pekerjaan serta penyumbang dalam Produk Domestik Bruto. Ternak babi dikembangkan oleh masyarakat sebagai penunjang perekonomian peternak. Pengembangan usaha peternakan dilakukan untuk mendorong peningkatan konsumsi protein hewani mengingat ternak babi merupakan komoditi yang sangat baik untuk dikembangkan. Pengembangan ternak babi memiliki potensi yang sangat baik dan memiliki keunggulan tersendiri yaitu sebagai salah satu sumber protein hewani asal ternak, laju pertumbuhannya yang cepat dan permintaan terhadap daging ternak babi meningkat, untuk permintaan produksi daging babi per tahun yaitu satu juta (Direktorat Jenderal Peternakan, 2013). Salah satu tujuan pembangunan sektor pertanian adalah terpenuhi kebutuhan pangan penduduk. Hal ini dapat dicapai melalui swasembada pangan. Swasembada pangan dalam arti luas yaitu tidak hanya pada beras, tetapi mencakup kebutuhan pangan rakyat secara total. Keberhasilan swasembada pangan secara luas ini, diharapkan akan mendorong terciptanya sumber pangan yang berkelanjutan.

Pemasaran merupakan proses lanjutan dari proses produksi sehingga pemasaran mempunyai peranan penting bagi usaha peternakan. Pemasaran diperlukan untuk menyampaikan produk peternakan ke konsumen. Saluran pemasaran daging babi akan melibatkan berbagai lembaga pemasaran. Saluran pemasaran yang ditempuh oleh peternak yaitu: 1) Peternak yang langsung menjual ternaknya kepada konsumen akhir. 2) peternak menjual melalui lembaga pemasaran seperti: pedagang pengumpul, pengecer, pedagang besar, pedagang antar pulau atau bahkan kepada pengusaha pemotong seperti penjual daging kiloan.

Populasi babi di Provinsi Sulawesi Utara pada tahun 2020 diperkirakan mencapai 401 827 ekor (BPS 2020). Olahan daging babi untuk konsumsi manusia di Kabupaten Minahasa Selatan cukup beragam dan sangat digemari oleh masyarakat yang mempunyai kegemaran makan makanan khas minahasa. Jumlah penduduk etnis Minahasa adalah yang terbanyak di antara etnis yang ada di Provinsi Sulawesi Utara dan mempunyai suatu kebiasaan pesta yang diikuti dengan pesta makan atau makan makanan khas Minahasa yang sebagian besar berasal dari babi. Makanan yang dikonsumsi sehari harinya juga cenderung mengandung daging babi. Umumnya peternak bertindak sebagai penerima harga, sehingga menyebabkan penerimaan ditingkat peternak menjadi paling rendah. Hal tersebut terjadi dikarenakan peternak tidak memiliki kekuatan tawar menawar dibandingkan dengan lembaga pemasaran yang ada sehingga margin dan keuntungan tidak merata di setiap lembaga pemasaran. Pedagang pengecer daging babi di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan merupakan pedagang yang memperoleh barang dari peternak yang diambil langsung oleh pedagang ke peternakan maupun dibawah oleh peternak ke pedagang, besaran harga beli babi yang variasi menyebabkan harga jual babi kepada konsumen terakhir variasi juga. Naik turunnya harga sangat menentukan besarnya keuntungan dari pegang pengecer daging eceran di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, hal tersebut menjadi dasar pentingnya melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Pemasaran dan Harga Jual Terhadap Keuntungan Pedagang Pengecer Daging Babi di Pasar Tradisional Kabupaten Minahasa Selatan”. Jumlah pedagang pengecer yang berjualan di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan. semakin meningkat sehingga berpengaruh terhadap keuntungan yang diterima terutama di masa tatanan kebiasaan baru di tengah pandemi Covid-19 yang membuat kekhawatiran bagi pedagang pengecer yang membuat perputaran ekonomi menjadi tidak stabil. Usaha penjualan daging babi di pasar tradisional perlu dikaji lebih mendalam tentang keuntungan yang diperoleh pedagang serta

faktor-faktor volume penjualan, biaya pemasaran, harga daging yang mempengaruhi keuntungan dalam menjalankan usaha penjualan daging babi.

Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besar volume penjualan, biaya pemasaran, harga daging dan keuntungan dari pedagang pengecer tetap daging babi dan untuk menganalisis pengaruh volume penjualan, biaya pemasaran dan harga daging babi terhadap keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer tetap di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan. ng menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah berapa besar biaya produksi, penerimaan, pendapatan dan keuntungan pada usaha peternakan broiler, juga bagaimana tingkat Profitabilitas, dan *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) pada usaha peternakan broiler di Desa Kembuan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besarnya biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan pada usaha peternakan broiler di Desa Kembuan dan menganalisis Profitabilitas, dan *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) pada usaha peternakan broiler di Desa Kembuan.

TINJAUAN PUSTAKA

Profitabilitas

Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain, profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk mencapai laba. Profitabilitas suatu perusahaan akan mempengaruhi kebijakan para investor atas investasi yang dilakukan. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para investor menarik dananya. Sedangkan bagi perusahaan itu sendiri profitabilitas dapat digunakan sebagai evaluasi atas efektivitas pengelolaan badan usaha tersebut. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dan mengukur tingkat efisiensi dalam menggunakan harta yang dimilikinya (Chen, 2004).

Pendapatan

Pendapatan Salah satu konsep utama yang paling sering digunakan untuk mengukur status ekonomi seseorang atau keluarga adalah tingkat pendapatan. Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi (Winardi dalam Usman, 2016;32). Dengan kata lain, pendapatan juga dapat diartikan sebagai total pendapatan yang diperoleh pekerja, buruh, atau rumah tangga selama ia bekerja di perusahaan atau berbisnis. Dalam memenuhi kebutuhan hidup, setiap orang yang bekerja akan berusaha secara maksimal agar tujuannya tercapai.

Biaya

Dalam mendefinisikan biaya, tidak jarang terdapat perbedaan dalam mengartikannya, meskipun mereka tetap menyadari betapa pentingnya biaya dalam kehidupan sehari-hari. Para ahli juga masing-masing memiliki konsep sendiri-sendiri meskipun tidak ada yang bertentangan pendapat satu dengan yang lainnya, namun tetap terlihat bahwa terdapat

perbedaan. Pengertian biaya dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Ada 4 unsur pokok dalam definisi biaya tersebut:

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
2. Diukur dalam satuan uang,
3. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi,
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

METODE PENELITIAN

Tempat/Lokasi dan Waktu Penelitian.

Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Tradisional Kabupaten Minahasa Selatan, Provinsi Sulawesi Utara dengan pertimbangan pasar yang melakukan aktivitas di pasar setiap hari dengan jumlah pedagang pengecer tetap daging babi lebih dari 10 orang. Pasar yang memenuhi kriteria yaitu Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan. Waktu pelaksanaan penelitian pada 18 Februari 2021 sampai 19 Maret 2021.

Metode Pengumpulan data

Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data yang bersifat kualitatif dan kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka-angka dan di dianalisis secara statistik, sedangkan data kualitatif adalah data non angka yang berbentuk pertanyaan atau pernyataan yang terdapat dalam angket atau kuesioner. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung, dengan bantuan kuesioner kepada pedagang pengecer tetap, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada, berupa studi literatur, jurnal ilmiah, dan situs internet Badan Pusat Statistik.

Metode Penentuan Sampel

Penelitian menggunakan metode pengambilan data menurut petunjuk Hidayatullah, dkk., (2011) yaitu wawancara secara mendalam kepada responden berdasarkan daftar pertanyaan (*questionnaires*) yang telah disusun sesuai dengan objektif kajian. Metode penentuan sampel yang digunakan adalah metode *purposive sampling*. Metode ini dilakukan terhadap penentuan lokasi dan responden. Penentuan lokasi secara *purposive sampling* dilakukan atas pertimbangan bahwa pasar tersebut memiliki pedagang pengecer tetap daging babi terbanyak yang melakukan aktivitas di pasar setiap hari dengan jumlah pedagang pengecer tetap daging babi lebih dari 10 orang.

Penentuan responden secara *purposive sampling* dilakukan terhadap pedagang pengecer tetap daging babi dengan dasar pertimbangan bahwa pedagang pengecer yang dijadikan responden adalah pedagang pengecer tetap. Pasar tradisional di Kabupaten Minahasa Selatan yang memenuhi kriteria tersebut yaitu Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan. Jumlah pedagang pengecer daging babi di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan Kabupaten Minahasa Selatan, sebanyak 36 orang yang terdiri dari pedagang pengecer tetap dan tidak tetap dan untuk dijadikan responden sebanyak 30 orang pedagang pengecer tetap. Roscoe dalam Sugiyono (2013), menyatakan bahwa "Ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500, bila sampel dibagi kategori jumlah anggota sampel setiap kategori maka jumlah anggota sampel setiap kategori minimal 30, bila dalam penelitian akan melakukan analisis dengan

multivariate (korelasi atau regresi ganda), maka jumlah anggota sampel minimal 10 kali variabel yang diteliti”.

Model Analisis Data

Metode yang akan digunakan adalah analisis regresi linear berganda menurut Artaman, dkk (2015), dengan rumus:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan :

Y	= Keuntungan pedagang daging babi
X ₁	= Volume penjualan daging babi
X ₂	= Biaya pemasaran daging babi
X ₃	= Harga daging babi
β ₀	= Koefisien konstanta
β ₁ , β ₂ , β ₃	= Koefisien-koefisien regresi
e	= Koefisien <i>error</i>

Uji hipotesis menggunakan uji F bertujuan mengetahui apakah variabel-variabel bebas (X₁ = Volume penjualan daging babi; X₂ = Biaya pemasaran daging babi; dan X₃ = Harga daging babi) secara signifikan bersama-sama berpengaruh terhadap variabel tak bebas Y (Keuntungan pedagang daging babi)., sedangkan uji pengaruh variabel-variabel bebas (X₁ = Volume penjualan daging babi; X₂ = Biaya pemasaran daging babi; dan X₃ = Harga daging babi) secara parsial berpengaruh terhadap variabel tak bebas Y (Keuntungan pedagang daging babi) menggunakan uji t.

$$F_{hit} = \frac{r^2/k}{(1-r^2)/(n-k-1)}$$

Di mana :

k	= jumlah variabel independen
n	= banyaknya sampel
r ²	= koefisien determinasi.

$$t_{hit} = \frac{b_i}{se(b_i)}$$

Di mana:

b _i	= nilai estimasi koefisien parameter β _i
se(b _i)	= <i>standard error</i> dari koefisien parameter β _i .

HASIL PENELITIAN

Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pedagang pengecer tetap di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan dengan jumlah responden 30 orang. Berdasarkan data hasil penelitian umur pedagang pengecer tetap, berkisar antara umur 20-29 tahun sebanyak 20,00%, umur 30-39 tahun sebanyak 16,66%, umur 40-49 tahun sebanyak 30,00%, umur 50-59 tahun sebanyak 26,67%, dan

umur 60-69 tahun sebanyak 6,67%, dari data diatas dapat diketahui bahwa karakteristik responden penelitian yang paling banyak berumur antara 40-49 tahun. Menurut Ibrahim, dkk (2020) yang mengemukakan bahwa umur adalah salah satu faktor yang mempengaruhi produktivitas seseorang. Seseorang yang berada pada umur produktif maka produktivitasnya lebih tinggi dari pada mereka yang berada di luar umur produktif.

Berdasarkan data hasil penelitian alamat responden terdiri dari Amurang 8 orang (26,66%), Amurang Satu 2 orang (6,67%), dan Ranomea 5 orang (16,67%), Tumpaan 13 orang (43,33%), Tumpaan Satu 2 orang (6,67, dari data diatas dapat diketahui bahwa karakteristik responden penelitian yang paling banyak beralamat di desa Tumpaan sebanyak 13 orang.

Memilih lokasi usaha yang tidak jauh dengan rumah merupakan salah satu strategi bisnis, dapat mengalokasikan waktu kerja dengan baik dan dapat memungkinkan untuk meningkatkan keuntungan suatu perusahaan (Wirawan dan Wamaliya, 2014). Berdasarkan data hasil penelitian jenis kelamin dalam bentuk jumlah dan persentase. Responden pedagang pengecer tetap berjumlah 30 orang yang terdiri dari 22 orang pria (73,33%) dan 8 orang wanita (26,67%), dari data diatas dapat diketahui bahwa karakteristik responden penelitian yang paling banyak berjenis kelamin laki-laki sebanyak 22 orang. Pedagang pengecer tetap berjenis kelamin laki-laki, karena fisik laki-laki cenderung lebih kuat dan sigap dalam menekuni usaha sebagai pedagang pengecer tetap, kemudian laki-laki juga memiliki peran penting sebagai kepala keluarga yang harus memberikan biaya kebutuhan keluarganya (Anggara, 2014). Berdasarkan data hasil penelitian tingkat pendidikan dalam bentuk jumlah dan persentase. Responden tamat SD 5 orang (16,67%), sebanyak 1 orang (3,33%) responden tamat SMP, 24 orang (80,00%) responden tamat SMA/SLTA, dan tidak ada responden tamat dari S1 perguruan tinggi, berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa karakteristik responden penelitian yang paling banyak berpendidikan Tamat SMA / sederajat sebanyak 24 orang. Semakin tinggi tingkat pendidikan pedagang pengecer, maka akan semakin tinggi kualitas sumberdaya manusia, yang pada gilirannya akan semakin tinggi pula produktivitas kerja yang dilakukannya (Alimuddin, 2018). Berdasarkan data hasil penelitian pedagang pengecer tetap, responden yang memiliki lama berusaha 5-12 tahun sebanyak 9 orang (30,00%), 13-20 tahun sebanyak 11 orang (36,67%), 21-28 tahun sebanyak 6 orang (20,00%), dan 29-38 tahun sebanyak 4 orang (13,33%), dari data diatas diketahui bahwa karakteristik responden penelitian yang paling lama berusaha 13-20 tahun sebanyak 11 orang. Semakin lama seseorang melakukan usaha/kegiatan, maka pengalaman akan semakin bertambah. Pengalaman usaha/kegiatan ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerja dan sosialnya (Siregar, 2019). Berdasarkan data hasil penelitian responden yang memiliki pekerjaan utama yaitu sebagai pedagang yaitu sebanyak 30 orang (100%) dan pekerjaan sampingan yaitu, berkebun sebanyak 3 orang (10,00%), Bisnis online sebanyak 1 orang (3,33%), ojek 1 orang (3,33%), IRT 8 orang (26,68%), sopir 1 orang (3,33%) dan yang tidak ada pekerjaan sampingan sebanyak 16 orang (53,33%), dari data diatas dapat diketahui bahwa karakteristik responden memiliki pekerjaan utama dan sampingan, pekerjaan utama sebagai pedagang sebanyak 30 orang dan pekerjaan sampingan sebagai IRT sebanyak 8 orang. Kenaikan berbagai harga yang ada juga tentu mempengaruhi pekerjaan dan kebutuhan hidup pedagang pengecer tetap daging babi, belum lagi kebutuhan-kebutuhan primer dan pribadi yang dimiliki oleh pedagang pengecer tetap daging babi (Atmadja, dkk., 2017).

Berdasarkan data hasil penelitian responden dengan jumlah tanggungan 1-5 orang sebanyak 28 orang (93,33%) dan responden dengan jumlah tanggungan 6-10 orang sebanyak 2 orang (6,67%), dapat diketahui bahwa karakteristik responden penelitian yang paling banyak memiliki jumlah tanggungan 1-5 orang sebanyak 28 orang. Masing-masing keluarga memiliki jumlah

tanggung keluarga yang berbeda-beda. Asumsinya semakin banyak jumlah tanggungan keluarga maka kebutuhan dalam keluarga tersebut semakin banyak (Kusumastuti dan Purwanti, 2012).

Analisis Keuntungan Pedagang Pengecer Tetap Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan cakupan biaya dalam suatu usaha mulai dari perencanaan pemasaran sampai pada tangan konsumen akhir. Biaya-biaya tersebut terdiri dari biaya retribusi pasar, biaya pembelian ternak babi, biaya transportasi, biaya penyusutan alat, biaya kemasan plastik, dan biaya upah tenaga kerja. Besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang sangat tergantung dari skala usaha yang dijalankan (Butarbutar, dkk.,2014). Berdasarkan data hasil penelitian yang dilihat di tabel 1 jumlah biaya pemasaran dalam menjalankan suatu usaha penjualan daging babi di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan sebesar Rp. 3.098.821.534/Bulan. Biaya pembelian babi merupakan jumlah yang paling besar dari biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer tetap yaitu sebesar Rp. 2.918.288.500,00/Bulan, sedangkan biaya yang paling sedikit dari biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer tetap yaitu penyusutan alat sebesar Rp. 35.400.873/Bulan.

Penerimaan Pedagang Pengecer Tetap

Penerimaan dari usaha penjualan babi oleh pedagang pengecer tetap di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan Kabupaten Minahasa Selatan dapat dilihat pada tabel 2. Penjualan perbulan ternak babi sebanyak 30 ekor dengan berat rata-rata 105 Kg/ekor. Komponen ternak babi terdiri dari karkas dan non karkas. Pengkarkasan pada ternak potong khususnya ternak babi dilakukan untuk mengetahui kualitas karkas yaitu, bobot karkas, panjang karkas dan persentase karkas (Gerungan dkk., 2017). Total dari penerimaan yang diterima oleh pedagang pengecer tetap yaitu sebesar Rp. 3.569.880.000/Bulan dengan rata-rata per responden sebesar Rp. 118.996.000. Penerimaan diperoleh dari hasil perkalian volume penjualan dan harga jual. Yeblo dkk, (2020), menjelaskan bahwa penerimaan atau pendapatan kotor adalah jumlah semua produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha dikalikan dengan harga yang berlaku.

Keuntungan Pedagang Pengecer Tetap

Keuntungan merupakan tujuan utama dalam setiap usaha di bagian subsektor peternakan. Keuntungan dapat dicapai apabila jumlah penerimaan yang diperoleh oleh pedagang pengecer tetap lebih besar dari jumlah biaya pemasaran yang dikeluarkan. Jumlah keuntungan yang didapatkan oleh pedagang pengecer tetap di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan dapat di tabel 3, data dari hasil penelitian menunjukkan bahwa keuntungan pedagang pengecer tetap sebesar Rp. 480.058.466/Bulan, dengan rata-rata per responden sebesar Rp. 16.001.949/Bulan. Keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer tetap diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan total biaya. Osak dkk, (2019) menyatakan bahwa keuntungan diperoleh dari penerimaan total dikurangi biaya total pemasaran di tingkat pedagang daging babi tidak termasuk biaya tidak langsung lain dalam usaha pedagang daging babi.

Tabel 1. Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer Tetap

No	Uraian	Jumlah (Rp/bulan)	Rata-rata (Rp/bulan)	Persentase (%)
1	Biaya retribusi pasar	1.414.286	47.143	0.046
2	Biaya pembelian ternak babi	2.918.288.500	97.276.283	94.772
3	Biaya transportasi	46.178.571	1.539.286	1.500
4	Biaya penyusutan alat	23.850.873	795.029	0.775
5	Biaya kemasan plastic	11.550.000	385.000	0.375
6	Biaya upah tenaga kerja	77.971.429	2.599.048	2.532
	Total	3.098.821.534	102.641.789	100

Tabel 2. Penerimaan Pedagang Pengecer Tetap Daging Babi

Komponen	Jumlah (Kg/bulan)	Jumlah (Rp/bulan)	Rata-rata (Rp/Bln)	Persentase (%)
Karkas				
Daging has	362.14	596.610.000	19.887.000	16,71
Daging lapis	357.14	544.163.571	18.138.785	15,24
Daging campur (daging paha dan dada)	555.29	765.154.285	25.505.142	21,44
Tulang rusuk	146.29	207.724.285	6.924.142	5,82
Tulang campur	220.43	262.448.571	8.748.285	7,35
Lemak punggung (tawa)	245.00	384.955.714	12.831.857	10,78
Sub total Karkas	1.886.29	2.761.056.428	92.035.214	77,34
Non karkas				
Hati/jantung	276.71	188.610.000	6.287.000	5,28
Kepala	207.71	187.388.571	6.246.285	5,25
Kaki	230.57	224.764.285	7.492.285	6,30
Usus	215.57	208.060.714	6.935.375	5,83
Sub total Non Karkas	930.57	808.823.571	26.960.785	22,66
Total Penerimaan	2.816.86	3.569.880.000	118.996.000	100

Tabel 3. Keuntungan Pedagang Pengecer Tetap Daging Babi

No	Uraian	Jumlah (Rp/Bulan)	Rata-rata Keuntungan Tiap Pedagang (Rp/bulan)
1	Penerimaan (Total revenue)	3.569.880.000,00	118.996.000,00
2	Biaya (Total Cost)	3.089.821.534	102.994.051
	Keuntungan (Gross Profit)	480.058.466	16.001.949

Tabel 4. Hasil Analisis Koefisien Regresi

Model	Coefficients ^a				T	Sig.
	Unstandardized Coefficients		Standardized	Beta		
	B	Std. Error	Coefficients			
(Constant)	-68.322.061	9.570.235,82			- 7.14	0.000
Volume (X ₁)	38.875	1.616,22	1,12		24.05	0.000
Biaya (X ₂)	-0.97	0.05	-0.85		-18.61	0.000
Harga (X ₃)	1.820	190,07	0.38		9.57	0.000

a. Dependent Variable: Keuntungan (Y)

Tabel 5. Hasil Uji f

Variabel	TH	Koefisien
(Constant)	-	68.322.061
Volume (X ₁)	+	38.875
Biaya (X ₂)	-	0.97
Harga (X ₃)	+	1.820
R-Square		0.96
F-hitung		215.659

Analisis Regresi Linear Berganda

Berdasarkan hasil olah data pada tabel 4, maka persamaan regresi dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = -68.322.061 + 38.875X_1 - 0,966X_2 + 1.820X_3 + e$$

Menurut Wisudaningsi dkk., (2019), regresi linear berganda merupakan teknik statistika yang dapat digunakan untuk menganalisis hubungan antara variabel dependen dan variabel independen. Berdasarkan data pada tabel 4, diketahui bahwa nilai konstanta sebesar -68.322.061 menunjukkan bahwa ketika nilai variabel bebas yaitu volume penjualan daging babi, biaya pemasaran, harga jual diasumsikan tetap atau konstan, maka nilai variabel terikat yaitu keuntungan akan menjadi sebesar -68.322.061 satuan.

Berdasarkan data pada tabel 5, diketahui bahwa angka *R-square* atau koefisien determinasi adalah 0,96. Hal ini berarti bahwa variabel bebas yaitu volume penjualan daging babi (X₁), biaya pemasaran (X₂), harga jual (X₃) secara bersama-sama mempengaruhi variabel terikat yaitu minat beli keuntungan (Y) sebesar 96%. Sisanya 4 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Berdasarkan tabel 5 diperoleh nilai *F*_{hitung} sebesar 215,659 dan nilai *F*_{tabel} sebesar 2,98 atau nilai probabilitas sebesar 0,000 < 0,01. Hal ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama semua variabel bebas yaitu volume penjualan, biaya pemasaran, dan harga jual berpengaruh sangat nyata terhadap keuntungan pedagang pengecer tetap daging babi di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan.

Volume Penjualan Daging babi

Hasil analisis pada tabel 4 menunjukkan bahwa koefisien variabel volume penjualan yang terjual adalah 38.875, artinya setiap penambahan volume penjualan (X_1) sebesar 1 kg, maka akan meningkatkan keuntungan (Y) sebesar Rp. 38.875. Berdasarkan hasil analisis data diperoleh nilai t_{hitung} jumlah daging babi terjual yaitu sebesar $24,05 > 2,05 = t_{tabel}$ dan nilai probabilitas sebesar $0,000 < 0,01$ dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pengecer tetap di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan,, Kabupaten Minahasa Selatan. Chikmawati (2019), menyatakan bahwa volume penjualan semakin baik, maka keuntungan penjualan akan meningkat.

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang pengecer tetap daging babi di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan dapat menjual daging babi sebanyak 84.505,71 kg/bulan dengan rata-rata jumlah penjualan tiap pedagang pengecer tetap sebanyak 2.816,86 kg/bulan.

Biaya Pemasaran

Hasil analisis pada tabel 4 menunjukkan bahwa koefisien variabel biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah Rp. -0,97, artinya setiap penambahan biaya pemasaran (X_2) sebesar Rp.1, maka mengurangi (tanda negatif) keuntungan (Y) sebesar Rp.0,966. Berdasarkan hasil analisis data diperoleh nilai t_{hitung} biaya pemasaran yaitu sebesar $18,61 > 2,05 = t_{tabel}$ dan nilai probabilitas sebesar $0,000 < 0,01$ dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel biaya pemasaran berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pengecer tetap di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan.

Berdasarkan data hasil penelitian, biaya pembelian babi merupakan biaya yang paling besar dalam biaya pemasaran karena pedagang pengecer tetap membeli babi dari peternak dalam keadaan masih hidup atau belum di karkas. Biaya pembelian babi juga berpengaruh terhadap jumlah biaya pemasaran dimana semakin banyak jumlah babi yang dibeli maka semakin meningkat jumlah biaya pemasaran. Osak dkk, (2019) menyatakan bahwa biaya pemasaran yaitu seluruh biaya kegiatan pemasaran mulai pembelian dari produsen sampai pada tangan konsumen akhir.

Harga Jual Daging Babi

Hasil analisis pada tabel 4 menunjukkan bahwa koefisien variabel harga jual adalah Rp. 1.828, artinya setiap penambahan harga jual (X_3) sebesar Rp.1, maka akan meningkatkan keuntungan (Y) sebesar Rp. 1.820. Berdasarkan hasil analisis data diperoleh nilai t_{hitung} biaya pemasaran yaitu sebesar $9,57 > 2,05 = t_{tabel}$ dan nilai probabilitas sebesar $0,000 < 0,01$ dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel biaya pemasaran berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pengecer tetap di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan.

Krismiaji dan Aryani (2011) menyatakan harga jual adalah upaya untuk menyeimbangkan keinginan untuk memperoleh manfaat sebesar-besarnya dari perolehan keuntungan yang tinggi dan penurunan volume penjualan jika harga jual yang dibebankan ke konsumen terlalu mahal. Berdasarkan hasil penelitian di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan Berdasarkan data hasil penelitian bahwa rata-rata harga penjualan daging babi per bulan sebesar Rp. 40.935,19/bulan. Harga jual daging babi berbeda-beda tergantung kesepakatan antara pedagang pengecer tetap dan konsumen dalam transaksi.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Volume penjualan daging babi sebesar 3.098.821.534/Bulan, biaya pemasaran daging babi sebesar Rp.102.994.051/Bulan, harga daging babi sebesar Rp.40.935,19/Kg dan keuntungan pedagang pengecer tetap sebesar Rp.1 6.001.949/Bulan di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan
2. Variabel volume penjualan, biaya pemasaran, dan harga daging berpengaruh signifikan secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel keuntungan pedagang pengecer tetap daging babi di Pasar Tradisional Amurang dan Pasar Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan, sedangkan secara parsial juga volume penjualan, biaya pemasaran, harga jual berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pengecer tetap daging babi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alimuddin, A. 2018. Analisis Pendapatan Pedagang Ternak Kambing di Kecamatan Tirang Kabupaten Pinrang (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).
- Anggara, H. 2014. Analisis Pemasaran Telur Ayam Di Desa Bululawang Kecamatan Bululawang Kabupaten Malang Provinsi Jawa Timur (Studi Kasus Pada Peternakan Ayam Petelur “UD Jaya Farm”) (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).
- Artaman, D.M.A., N.N. Yuliarmi dan I.K. Djayastra. 2015. Analisis faktor–faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar seni sukawati gianyar. E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana 4(02): 87-105.
- Atmadja, A. T., SE, A., Herawati, N. T., dan Asiyah, S. 2017. Analisis Makna Keuntungan Menurut Pedagang Kaki Lima Di Sepanjang Jalan Ahmad Yani Singaraja. Jimat (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha, 7(1).
- BPS. 2020. Populasi Babi menurut Provinsi (Ekor), 2018-2020. Badan Pusat Statistik.
- Butarbutar, N., B. Rorimpandey, R.A.J. Legrans, dan I.D.R. Lumenta. 2014. Analisis keuntungan Pedagang Pengecer Daging Sapi di Pasar Tradisional Kota Manado. Jurnal Zootek 34(1): 48-61.
- Chen, L.Y. (2004). “*Examining the Effect of Organization Culture and Leadership Behaviors on Organizational Commitment, Job Satisfaction and Job Performance at Small and Middle-sized Firms of Taiwan*”, The Journal of American Academy of Business, Cambridge, pp. 432-438
- Chikmawati, Z. 2019. Studi Segmentasi Pasar terhadap Produk Batari Beku di Kabupaten Sidoarjo. Juripol (Jurnal Institusi Politeknik Ganesha Medan). 2(1): 147-154.
- Direktorat Jenderal Peternakan. 2013. Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan. Jakarta.

- Gerungan, M.S., M.Th.R. Lopian, J.A.D. Kalele dan Z. Poli, 2017. Kualitas ternak babi grower yang menggunakan tepung kulit kopi sebagai pengganti sebagian dedak pada ransum. *Jurnal Zooteck* 37(2):386-394.
- Hidayatullah, T., R.Y. Suryandari, A.C. Fitriyanto, dan I. Nahib, 2011. Pemetaan neraca dan valuasi ekonomi sumber daya pulau kecil. *Journal of Society and Space* 7(1):87-92.
- Ibrahim, Supamri dan Zainal. 2020. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Peternak Rakyat Sapi Potong di Kecamatan Lampasio Kabupaten Tolitoli Provinsi Sulawesi Tengah. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 13(3): 307-315.
- Krismiaji, Y., dan Aryani, A. 2011. *Akuntansi Manajemen, Edisi Kedua*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Kusumastuti, N. A., dan Purwanti, E. Y. 2012. Pengaruh faktor pendapatan, umur, jumlah tanggungan keluarga, pendapatan suami dan jarak tempuh ke tempat kerja terhadap curahan jam kerja pedagang sayur wanita (studi kasus di Pasar Umum Purwodadi) (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomika dan Bisnis).
- Manuaba, I., & Lestari, N. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Pegawai Dimediasi Oleh Variabel Kepuasan Kerja Pada Era New Normal Di Dinas Perindustrian Dan Tenaga Kerja Kabupaten Badung. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*., 8(1). doi:<https://doi.org/10.35794/jmbi.v8i1.31835>
- Osak, O. M., Panelewen, V. V., Lumy, T. D., dan Oroh, F. N. 2019. Analisis keuntungan pedagang daging babi berdasarkan preferensi konsumen di pasar tradisional Kota Manado. *Zootec*, 40(1), 1-11.
- Silaban, D., Jaunanda, M., & Ferdinand, F. (2020). Perceived Risk And Intention To Purchase From Overseas Sellers In Shopee: Jabodetabek Consumer Perspective. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*., 7(2). doi:<https://doi.org/10.35794/jmbi.v7i2.30268>
- Siregar, R. S. 2019. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Taman Wisata Istana Maimun.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Wirawan, I. G. P. N., dan Wamaliya, F. 2014. Perbandingan Faktor-Faktor yang Menentukan Pemilihan Lokasi Pedagang Perak dan Emas di Pasar Seni Celuk dan Ubud. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 3(6), 227-236.
- Wisudaningsi, B. A., Arofah, I., dan Belang, K. A. 2019. Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Dengan Menggunakan Metode Analisis Regresi Linear Berganda. *Statmat: Jurnal Statistika Dan Matematika*, 1(1), 103-116.

Wungow, T. M., Mononimbar, W., dan Karongkong, H. H. 2014. REDESAIN PASAR TRADISIONAL AMURANG “Optimalisasi Penerapan Konsep Pengelolaan Pasar”. *Jurnal Arsitektur DASENG*, 3(1), 35-42.

Yeblo, L. Y., Rundengan, M. L., Pandey, J., dan Osak, R. E. 2020. Marjin Pemasaran Daging Babi Di Pasar Tradisional Remu Kota Sorong Provinsi Papua Barat. *Zootec*, 40(2), 380-391.