

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pasar memegang peranan penting dalam kegiatan ekonomi dan pembangunan perekonomian suatu negara. Melalui pasarlah kegiatan perdagangan itu dapat berjalan. Keberadaan pasar juga membantu memperoleh kebutuhan dan atau juga pendapatan. Disamping itu, pasar juga mampu menciptakan kesempatan kerja. Banyak masyarakat menggantungkan hidupnya dari kegiatan ekonomi di pasar, baik untuk mencari pendapatan maupun memenuhi kebutuhan. Pasar merupakan fasilitas pelayanan umum untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan merupakan pusat ekonomi masyarakat. Tidak hanya itu, pasar juga berfungsi sebagai stabilitas harga, dimana harga pasar dijadikan salah satu tolak ukur pengukuran inflasi dan juga penentu kebijakan oleh pemerintah (Wardani, Supristiwendi, dan Mastuti 2019).

Pasar adalah area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plaza, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya. Pasar tradisional adalah pasar yang berupa tempat usaha yang berbentuk toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan melalui proses jual beli barang dagangan dengan tawar-menawar (Atun 2016).

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung berkelanjutan suatu

usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh. Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa. Pendapatan atau dapat disebut dengan keuntungan ekonomi merupakan pendapatan total yang diperoleh pemilik usaha setelah dikurangi biaya produksi (Sukirno 2005). Pendapatan dapat juga disebut dengan income dari seseorang yang diperoleh dari hasil transaksi jual-beli dan pendapatan diperoleh apabila terjadi transaksi antara pedagang dengan pembeli dalam suatu kesepakatan harga bersama.

Kota Medan salah satu tempat pedagang buah-buahan yang banyak menjual aneka buah-buahan dengan beragam jenis, salah satu wilayahnya berada di Kabupaten Deli Serdang. Terdapat banyak sekali pedagang buah baik pedagang kecil maupun besar, dan juga memiliki beberapa minimarket khusus buah seperti di di pasar Lubuk Pakam, Percut Sei Tuan dan Pasar Cemara Asri. Untuk jenis buah-buahan yang biasanya paling laris adalah buah-buahan lokal maupun buah import seperti semangka merah, semangka baby, nenas, jeruk, anggur, anggur finger witch, apel rrc, apel fuji, sunkist, jambu merah, jambu madu mutiara taiwan, jambu tomgsamsi merah dan hijau, (Observasi awal, 2022).

Menurut para pengusaha buah-buahan di pasar Lubuk Pakam, Percut Sei Tuan dan Pasar Cemara Asrimereka mengambil buah dari perkebunan yang terletak di Kabupaten Deli Serdang dan Kota Brastagi adapun yang mereka beli dari pulau Jawa serat buah import.Lokasi budidaya usaha buah–buahan sekaligus pembibitan usaha buah ada di Jl.Payabakung,Deli Serdang,Petapahan Kec.Lubuk

Pakam, Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara dengan nama usaha PETANI BUAH dan adapun petani dengan usaha buah di sekitaran Kota Brastagi yang merupakan Kabupaten Karo yang terkenal dengan penghasil jeruk dan manggis dengan kualitas baik begitupun dengan sayur mayurnya.

Rata-rata masyarakat yang ada di Sumatra Utara mengambil buah-buahan diperkebunan yang ada di Kabupaten Deli serdang dan Kabupaten Karo sekitarnya setelah itu para petani akan mengedarkan barang dagangnya ke pasar-pasar seperti pajak loci, pajak melati, pasar raya MMTC dan usaha-usaha buah/toko yang banyak tersebar di di pasar Lubuk Pakam, Percut Sei Tuan dan Pasar Cemara Asri, begitupun para petani dari Deli Serdang sering mengirim buah dri perkebunan mereka ke daerah Brastagi bahkan sampai ke pulau Jawa.

Buah-buahan yang diambil dari Deli Serdang membuat penjualan buah-buahan di pasar Lubuk Pakam, Percut Sei Tuan dan Pasar Cemara Asri cukup banyak, bahkan jika sedang ramai bisa mencapai ratusan kilo dan bisa menyentuh angka ton perharinya. Untuk penghasilan rata-rata perbulannya bisa mencapai 5-8 perbulannya untuk pedagang kecil (mikro). Untuk pedagang besar (makro) seperti minimarket bisa mencapai 7-18 perbulannya tergantung kondisi pasaran buah-buahannya dan jenis buah yang ditawarkan untuk menarik sebanyak mungkin konsumen baru. (Observasi awal, 2022).

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang-barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. (Sudaryono, 2015: 229). Harga jual adalah nilai yang dibebankan kepada pembeli atau pemakai

barang dan jasa atau harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Konsep lain menunjukkan apabila harga sebuah barang yang dibeli oleh konsumen dapat memberikan hasil yang memuaskan, maka dapat dikatakan bahwa penjualan total akan berada pada tingkat yang memuaskan, diukur dalam nilai rupiah, sehingga dapat menciptakan langganan. Harga Jual adalah besarnya harga yang dibebankan oleh penjual kepada pembeli untuk manfaat memiliki atau menggunakan barang yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp) (Munfaridah, Rina Sholihah, 2007:91).

Menurut penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Jumriani (2016), "Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan Penjualan Buah Rambutan Desa Romangloe Dusun Samaya Kecamatan Bontomarannu Kabupaten Gowa. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan buah rambutan Desa Romangloe Dusun Samaya Kecamatan Bontomarannu Kabupaten Gowa.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wardani, Supriatni, and Mastuti (2019), "Pengaruh Modal, Harga Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Pengecer Kelapa Di Pasar Langsa Kota". Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal, harga dan volume penjualan berpengaruh sangat nyata terhadap pendapatan pedagang pengecer kelapa di Pasar Langsa Kota.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Fadrur Rahman dan Puryantoro (2021), "Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Mangga Di Kabupaten Bondowoso. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Faktor yang

mempengaruhisecara nyata terhadap pendapatan usahatani mangga di Desa Batu Salang Kecamatan Cermee Kabupaten Bondowoso adalah jumlah produksi, biaya pupuk, biaya tenaga kerja dan harga jual, sedangkan faktor yang tidak berpengaruh nyata terhadap pendapatan usahatani mangga adalah pengalaman, pendidikan, luas lahan.

Tabel 1.2
Harga Jual Petani Buah di Kabupaten Deli Serdang

No	Nama buah	Harga/satuan
Buah Lokal		
1.	Mangga harummanis	16,000/kg
2.	Magga parang	12,000/kg
3.	Magga kweni	8,000/kg
4.	Mangga udang	8,000/kg
5.	Pepaya	5,000/kg
6.	Semangka merah non biji	7,000/kg
7.	Semangka baby	6,500/kg
8.	Salak pondoh	10,000/kg
9.	Belimbing madu super	7,000/kg
10.	Jambu krystal	14,000/kg
11.	Jambu klutuk merah	6,800/kg
12.	Buah naga	15,000/pcs
13.	Nenas madu	7,000/pcs
14.	Nenas sipahutar	9,000/pcs
15.	Durian	20,000/pcs
16.	Manggis	10,000/kg
17.	Matoa	25,000/kg
18.	Pisang barangan	12,000/ikat
19.	Jambu cincalo merah	15,000/kg
20.	Jambu cincalo hijau	13,500/kg
21.	Jambu tongsamsi	12,000/kg
22.	Bengkuang	5,000/kg
23.	Jeruk peras	7,000/kg
Import		
1.	Apel fuji	25,000/kg
2.	Apel rrc	23,000/kg
3.	Anggur merah rrc	28,000/kg
4.	Anggur finger witch	30,000/kg
5.	Sunkist	17,000/kg
6.	Pear xiang lie	14,000/kg
7.	pomegranate	15,000/kg

Sumber : Data diolah, (2022).

Berdasarkan tabel di atas jelas terlihat bahwa harga jual buah-buahan yang di jual oleh petani di Kabupaten Deli Serdang beragam dan tergantung jenis dan

kualitas buah tersebut. Ada buah-buah yang diimpor juga dari luar kemudian dijual kembali kepada pedagang yang ada di di pasar Lubuk Pakam, Percut Sei Tuan dan Pasar Cemara Asrikota Medan.

Petanibuah-buahan di Kabupaten Deli Serdangyang menjual buah-buahan tergantung jenis buahnya, harga jual perkilo tergantung jenis dan kualitas buah-buahn tersebut.Selain faktor modal, faktor yang mempengaruhi keberhasilan para petani untuk menjalankan kegiatan usaha adalahlokasi usaha. Untuk meningkatkan pendapatan seorang pedagang tidak hanya memerlukan modal untuk menjalani usahanya, masih ada beberapa faktor lain yang diperlukan. Faktor lain yang penting dalam menjalani usaha adalah lokasi.

Lokasi adalah pendorong biaya dan pendapatan, lokasi seringkali memiliki kekuasaan untuk membuat strategi bisnis perusahaan. Menurut Kotler (2008),Salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya.Sebelum suatu perusahaan mendirikan pabrik, lokasi usaha berpengaruh pada biaya produksi, harga jual, serta kemampuan perusahaan untuk bersaing di pasar. Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja. Lokasi menurut Kasmir (2014), Tempat melayani konsumen.

Indikator lokasi usaha pedagang pasar buah-buahan meliputi akses yang mudah bagi pembeli dalam menjangkau pasar buah. Lalu lintas yang mudah bagi pembeli tanpa harus memutar jalan yang panjang dan jauh sehingga tidak efektif. Kemudian tempat parkir yang luas dan nyaman sehingga membuat pembeli menjadi

tenang berbelanja dan kompetitor yang baik dan tidak bisa diajak bersaing secara sehat (Tjiptono dan Chandra, 2012).

Dari indikator pada variabel lokasi usaha, dapat kita ketahui bahwa usaha petani buah di Kabupaten Deli Serdang belum semua aspek yang disebutkan di atas ada seperti misalnya tempat parkir dan akses jalan. Dari penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa akses jalan, tempat parkir yang baik, lalu lintas yang teratur serta kompetitor yang realistis akan mempengaruhi jumlah pembeli yang akan datang ke pasar buah, dan dengan sendirinya akan berdampak pada jumlah pendapatan yang akan didapatkannya. Lokasi sangat berpengaruh karena terletak di pusat pasar atau centre pasar, ramai sehingga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang, semua berbelanja ke lokasi tersebut karena pusat pasar sehingga banyak untung dari pada pedagang buah tempat lain.

Penelitian yang dilakukan oleh Prihatminingtyas (2019), “Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Landungsari”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) modal berpengaruh signifikan dan positif terhadap pendapatan pedagang di pasar Landungsari, dimana modal sehari-hari berupa uang yang digunakan sebagai modal awal membantu pedagang berjualan; (2) lama usaha berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang di pasar Landungsari, dimana lama usaha yang kurang dari 1 tahun perlu meningkatkan ketrampilan pendekatan kepada konsumen; (3) jam kerja berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang pasar di Landungsari, namun jam kerja dipagi hari cukup menjanjikan karena banyak konsumen ke pasar untuk

berbelanja berbagai kebutuhan; (4) lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di pasar Landungsari Malang.

Penelitian yang dilakukan oleh Atun (2016), "Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman". Hasil penelitian menunjukkan: 1) terdapat pengaruh positif modal terhadap pendapatan pedagang; 2) terdapat pengaruh positif lokasi terhadap pendapatan pedagang; 3) terdapat pengaruh jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang; 4) terdapat pengaruh positif modal, lokasi, dan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang. Koefisien determinasi R^2 sebesar 0,942 dapat diartikan bahwa sebesar 94,2% variasi pendapatan pedagang Pasar Prambanan dipengaruhi oleh variasi modal, lokasi, dan jenis dagangan. Sedangkan yang sebesar 5,8% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini. Sumbangan efektif variabel modal sebesar 79,67%, lokasi sebesar 9,46%, dan jenis dagangan sebesar 5,07% terhadap pendapatan pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman.

Faktor lain yang mempengaruhi keberhasilan para pedagang buah dalam menjalankan kegiatan usaha adalah promosi. Menurut Tjiptono, (2017:219) mengatakan bahwa pada hakekatnya promosi adalah salah satu bentuk komunikasi pemasaran, yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dengan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Keuntungan bagi produsen ialah promosi dapat menghindarkan persaingan berdasarkan harga. Promosi menimbulkan keuntungan

terhadap merek. Oleh karena itu produk tersebut haruslah diperkenalkan kepada konsumen.

Dalam konteks ini petani buah-buahan di Kabupaten Deli Serdang selain didistribusikan di pasar Lubuk Pakam, Percut Sei Tuan dan Pasar Cemara Asri, juga sudah melakukan berbagai upaya promosi bahkan ke wilayah Sumatra lainnya dalam menjual buah-buah tersebut, hanya saja saat ini fokus utama adalah di bagian Sumatra Utara saja dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

Penelitian yang dilakukan oleh Husaeri Priatna dan Eka Fadilah Nur Aisyah (2018), “Pengaruh Biaya Promosi Dan Penjualan Terhadap Biaya Promosi Pada PT. Sindang Reret tahun 2015”. Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh 1) Biaya Promosi berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih pada PT. Sindang Reret ditunjukkan pula dengan hasil uji t-hitung sebesar $-3,503 <$ dari t-tabel sebesar 2,262. Sedangkan, secara uji simultan (bersamasama) Biaya Promosi dan Penjualan berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap Laba Bersih pada PT. Sindang Reret. ditunjukkan pula dengan hasil uji f-hitung sebesar $11,100 >$ dari f-tabel sebesar 4,26. 2) Penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap Laba Bersih pada PT. Sindang Reret, pengaruh ini ditunjukkan pula dengan hasil uji t-hitung sebesar $4,120 >$ dari t-tabel sebesar 2,262.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah dengan judul “Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Pengusaha Buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang)”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Adanyapetani buah yang masih belum mampu memisahkan kualitas buah-buahan yang dicari oleh pasar-pasar tertentu, hal ini bisa menghambat untuk perkembangan usaha tersebut dengan menambah jenis buah-buahan yang akan dijual akan memperbanyak pilihan bagi pedagang.
2. Sebahagian lokasi penjual buah masih susah akses jalan, tempat parkir yang baik, lalu lintas yang teratur sehingga konsumen akan mencari tempat yang lain.
3. Ada petani buah-buahan yang masih belum tepat lokasinya dengan pusat pasar atau central pasar, juga banyakkompetitor yang realistis sehingga mempengaruhi jumlah pembeli.
4. Adanya perbedaan pemahaman promosi antara petani buah-buahan sehingga menimbulkan kebingungan para pedagang dalam mencari suplay buah-buahan yang akan dijual.

2.2 Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini memperoleh temuan yang terfokus pada permasalahan dan terhindar dari penafsiran yang berbeda, maka perlu dilakukan pembatasan masalah. Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah di atas, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini dibatasi pada variabel harga jual, lokasi usaha dan promositerhadap pendapatan usaha buah(Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang).

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Seberapa besar pengaruh harga jual terhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang)?
2. Seberapa besar pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang)?
3. Seberapa besar pengaruh promosi terhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang) ?
4. Seberapa besar pengaruh harga jual, lokasi usaha dan promosi terhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang)?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah di uraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis harga jual terhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang).
2. Untuk mengetahui dan menganalisis lokasi usaha terhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang).
3. Untuk mengetahui dan menganalisis promosi terhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang).
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga jual, lokasi usaha dan promosi terhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang).

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Manfaat Praktis
 - a. Sebagai masukan dan pertimbangan kepada Pemerintah dalam mengambil kebijakan mengenai hal-hal yang berhubungan mengenai kebijakan-kebijakan yang terkait dengan pengaruh harga jual, lokasi usaha dan promositerhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang).
 - b. Penelitian ini dapat digunakan sebagai sumbangan pemikiran dan pertimbangan dalam menentukan pengaruh harga jual, lokasi usaha dan promosi dan tingkat pendidikanterhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang).
2. Manfaat Teoritis
 - a. Sebagai tambahan ilmu pengetahuan bagi penulis sendiri dan bagi peneliti selanjutnyayang berminat untuk meneliti dibidang pengaruh harga jual, lokasi usaha dan promositerhadap pendapatan usaha buah (Studi Kasus Kabupaten Deli Serdang).
 - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca, baik itu untuk menambah dan memperkaya bahan pustaka yang sudah ada, baik sebagai pelengkap maupun bahan perbandingan. Disamping itu penelitian ini juga diharapkan dapat menambah referensi untuk penelitian selanjutnya.