



Universitas
PRISMA
Best Start-ups and Entrepreneurs Starts Here

ISSN 2654-699xx

Volume 5 No. 02 Desember 2023

JURNAL EQUIL

AKUNTANSI, MANAJEMEN
DAN AGRIBISNIS

Jln. Pomorouw No. 113 Lingkungan III,
Kelurahan Tikala Baru,
Kecamatan Tikala, Telp : 0431-858878
e-mail: jurnalequil@gmail.com
Website: ejournal.prisma.ac.id



**ANALISIS USAHATANI CAP TIKUS DI KELURAHAN RANOMEA
KABUPATEN MINAHASA SELATAN**

Clarissa Cinthia Wong (20518004)
Wensy F.A. Tilaar S.P.,MSi (0917038604)
Claudya P. Watulingas S.P., MSi (0929028804)

Prodi Agribisnis
Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Prisma
e-mail : cinthiauwong24@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis usahatani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan. Penelitian ini dilaksanakan selama 3 bulan, sejak bulan Juni 2022 sampai pada bulan Oktober 2022. Lokasi penelitian bertempat di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan. Penelitian ini menggunakan Metode Sampel Jenuh semua populasi petani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea di jadikan sampel yang berjumlah 73 Petani. Dalam penelitian ini menggunakan data primer melalui wawancara langsung dan observasi ke tempat produksi captikus. Pendapatan captikus adalah sebesar Rp.104.762.652/minggu dengan rata-rata sebesar Rp. 1.435.104/orang setiap minggunya. Perbandingan antara biaya produksi dan penerimaan (R/C) usahatani captikus di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur adalah lebih besar dari satu yaitu nilai R/C Rasio yang diperoleh sebesar 3,86 artinya usahatani Cap Tikus yang dijalankan berada pada kondisi yang menguntungkan dan harus dipertahankan oleh Petani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang timur Kabupaten Minahasa Selatan.

Kata Kunci : Cap Tikus, Analisis Usaha, Kelurahan Ranomea, Kabupaten Minahasa Selatan

ABSTRACT

This study aims to analyze Cap Tikus farming in Ranomea Village, East Amurang District, South Minahasa Regency. This research was conducted for 3 months, from June 2022 to October 2022. The research location is in Ranomea Village, East Amurang District, South Minahasa Regency. This study uses the Saturated Sample Method, all of the population of Cap Tikus farmers in Ranomea Village are made into a sample of 73 farmers. This research uses primary data through direct interviews and observations of cap tikus production sites. Captikus income is Rp.104,762,652/week with an average of Rp. 1,435,104/person per week. The comparison between production costs and revenue (R/C) of cap tikus farming in Ranomea Village, East Amurang District is greater than one, namely the R/C ratio value obtained is 3.86, meaning that the Cap Tikus farming run is in a favorable condition and must be maintained. by Cap Tikus Farmers in Ranomea Village, East Amurang District, South Minahasa Regency.

Keywords : Cap Tikus, Business Analysis, Ranomea Village, Minahasa Selatan Regency

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sulawesi Utara merupakan salah satu provinsi yang terletak di bagian utara Indonesia yang menyimpan banyak sekali potensi sumber daya alam yang ada dan dapat diolah untuk meningkatkan daya guna sekaligus membuka banyak lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang ada didalamnya untuk memenuhi kebutuhan. Salah satu dari potensi yang ada dan dapat diolah menjadi salah satu dari banyaknya sumber pendapatan masyarakat Sulawesi utara adalah Pohon Aren atau Enau yang lebih dikenal masyarakat Sulawesi Utara dengan sebutan pohon seho, yang dapat diolah menjadi Nira “Saguer” kemudian bisa melanjutkan proses pengolahan untuk menjadi minuman tradisional beralkohol (Cap tikus).

Tanaman aren yang tumbuh telah lama dimanfaatkan oleh masyarakat Sulawesi Utara sebagai sumber mata pencaharian melalui produksi gula merah, saguer, hingga cap-tikus yang merupakan minuman tradisional. Tanaman Pohon aren ini memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena hampir semua bagian yang ada dari pohon aren dapat memberikan keuntungan ekonomi. Buah dan air sadapan yang berupa nira yang merupakan bahan baku dalam pembuatan cuka, gula merah, dan minuman beralkohol. Kadar Alkohol yang terdapat pada Cap Tikus juga tergantung pada setiap Penyulingan yang dilakukan.

Minuman beralkohol tradisional khas Minahasa ini juga hampir dapat ditemukan di semua wilayah kabupaten Minahasa Selatan. Beberapa wilayah seperti Kecamatan Motoling Timur, Kecamatan Ranoyapo, Kecamatan Tareran, Kecamatan Suluun Tareran, dan juga Kecamatan Amurang Timur memiliki potensi produksi dengan kualitas minuman beralkohol tradisional Cap Tikus terbaik. Cap Tikus juga Memiliki khasiat Sebagai minuman penghangat tubuh bagi para petani sebelum mereka berangkat ke ladang atau sawah dan kebun. Namun mengkonsumsi secara berlebihan minuman beralkohol Cap Tikus ini juga sangat tidak dianjurkan karena akan berdampak negatif dalam kehidupan sosial dan kesehatan.

Kelurahan Ranomea yang berada di Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan juga merupakan salah satu daerah yang terdapat banyak pengrajin yang memproduksi minuman beralkohol tradisional Cap Tikus. Usaha Cap Tikus sangat membantu pendapatan para petani untuk memenuhi berbagai kebutuhan bertahan hidup.

Rumusan Masalah

1. Berapakah tingkat pendapatan usaha Petani Cap Tikus di Desa Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan ?
2. Bagaimana Tingkat Kelayakan Usahatani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea ?

Tujuan Penelitian

Untuk Mengetahui pendapatan dan kelayakan usaha dari Petani Cap Tikus yang ada di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan.

II. TINJAUAN TEORI

Usaha Tani

Ilmu usahatani berkaitan dengan bagaimana seorang petani dapat mengalokasikan sumberdaya yang tersedia secara efektif dan efisien yang mereka miliki dengan tujuan untuk mencapai keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Penggunaan input dapat dikatakan efisien apabila petani dapat mengalokasikan input yang dihasilkannya lebih besar dari input yang digunakannya (Soekartawi, 1995).

Ilmu usahatani adalah ilmu terapan yang mempelajari tentang penggunaan sumberdaya secara efisien di pertanian, perikanan atau peternakan. Beberapa sumber daya yang digunakan dalam pertanian adalah lahan, tenaga kerja, modal dan manajemen (Prawirokusumo, 1990).

Nira

Nira (Saguer) diperoleh dengan cara menyadap tandan bunga jantan yang mulai mekar dan mengeluarkan serbuk sari yang berwarna kuning. Tandan tersebut pertamanya dihancurkan dengan memukul selama beberapa hari sampai keluar cairan dari dalam. (Tambayong, dkk, 2016)

Nira dari pohon aren mengandung gula antara 10 – 15 %. Cairan ini bisa digunakan untuk membuat minuman segar, memfermentasi menjadi tuak nira, dan membuat sirup aren. Atau dimanfaatkan lebih lanjut menjadi gula aren, gula semut, dan lainnya (Hamzah A, 2014).

Cap Tikus

Cap Tikus merupakan minuman beralkohol tradisional yang berasal dari daerah Minahasa yang di buat dari hasil fermentasi dan distilasi Nira dari Pohon Aren. Istilah Cap Tikus bermula ketika pasukan marinir dari Belanda mulai didirikan di Manado menjelang tahun 1900, ketika para pedagang Cina-Manado membeli minuman sopi dari penduduk dan kemudian menjualnya dalam botol dengan gambar produk seekor tikus yang hingga saat ini dikenal sebutan Cap Tikus (Wenas, 2007).

Cap Tikus adalah sejenis cairan dengan kadar alkohol rata-rata 35-70% yang dibuat dengan cara melalui proses penyulingan saguer (cairan berwarna putih yang keluar dari mayang pohon enau atau yang lebih dikenal masyarakat Minahasa dengan sebutan Pohon Seho) Lendo, 2014).

Minuman Keras

Minuman keras atau yang sering disebut juga minuman beralkohol adalah segala jenis minuman yang memiliki efek memabukkan. Minuman keras adalah jenis minuman yang mengandung etanol (Etil alkohol) yang termasuk dalam kelompok

alkohol oleh karena itu minuman keras dikenal juga dengan sebutan minuman beralkohol (Lukito, 2009).

Alkohol juga dapat diperoleh dari fermentasi atau hasil peragian madu, gula, sari buah atau umbi-umbian oleh mikroorganisme. Minuman fermentasi dapat menghasilkan alkohol hingga 15% namun kandungan alkohol hingga 100% dapat dicapai melalui proses destilasi atau penyulingan (Basuki, 2010).

Produksi Dalam Usaha Tani

Produksi adalah kegiatan yang berkaitan dengan usaha untuk menciptakan dan menambah nilai guna dari suatu barang atau jasa dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Usahatani sangat berkaitan erat dengan ketersediaan dari sarana atau faktor produksi (input) bukan berarti produktifitas yang didapatkan petani itu tinggi (Soekartawi, 1987). Semakin banyak petani dapat menyediakan faktor produksi yang efisien secara teknis dan ekonomis, semakin tinggi produktivitas usahatani tersebut.

Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber daya keuangan, diukur dalam satuan uang yang telah atau kemungkinan akan dikeluarkan untuk tujuan tertentu (Mulyadi, 2014).

Biaya produksi dapat dibagi menjadi dua kelompok: biaya tetap dan biaya variabel. Total biaya adalah penjumlahan dari biaya tetap dan biaya

variabel dan karenanya dapat dirumuskan sebagai berikut (Soekartawi, 1995):

Biaya pada usahatani terbagi menjadi dua yaitu:

(1) Biaya tetap (FC) adalah biaya faktor produksi untuk usahatani yang tidak tergantung pada tingkat produksi yang didapatkan dalam usahatani.

(2) Biaya variabel (VC) adalah biaya faktor produksi untuk usahatani yang tergantung pada tingkat produksi yang didapatkan dalam usahatani.

Biaya dari faktor produksi tersebutlah yang membantu petani dalam menentukan harga jual suatu produk yang diproduksinya dan juga menentukan hasil nilai produksi dari petani (Saeri, 2018).

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total biaya

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel atau biaya tidak tetap

Pendapatan

Soekartawi (1995), menyatakan bahwa penerimaan (pendapatan kotor) dalam usahatani adalah hasil dari perkalian antara produksi fisik dengan harga jual atau harga produksi.

Pendapatan bersih atau laba atau keuntungan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya dalam suatu usaha. Secara matematis analisis dari pendapatan dapat ditulis sebagai berikut (Soekartawi, 1995).

Analisis Kelayakan

Analisis Rasio Finansial R/C

R/C adalah singkatan dari return cost ratio atau perbandingan yang lebih dikenal untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usahatani. Analisis Finansial Adalah ilmu dengan tujuan untuk mengevaluasi suatu kegiatan usahatani yang dilakukan apakah usaha tersebut layak atau tidak dilihat dari aspek finansial (Soekartawi, 2006)

III. METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Ranomea kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan. Pemilihan lokasi penelitian dipilih dengan alasan karena di Kelurahan Ranomea merupakan salah satu tempat produksi Cap Tikus Di Kab. Minsel yang berpotensi untuk dikembangkan dan sudah dibudidayakan oleh masyarakat petani. Waktu penelitian dilaksanakan di mulai pada bulan Juni 2022.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam Penelitian ini adalah Petani Cap Tikus yang berjumlah 73 Petani.

Jenis dan Sumber Data

Data sekunder diperoleh dari lembaga atau instansi yang terkait dengan penelitian Seperti data yang akan diperoleh dari kantor Kelurahan Ranomea. Dalam Penelitian ini menggunakan Jenis Metode Kuantitatif karena metode kuantitatif dilakukan untuk menganalisa seberapa besar

pendapatan usahatani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

Metode Analisis Data

1. Analisis Pendapatan

Soekartawi (1995), menyatakan bahwa penerimaan (pendapatan kotor) dalam usahatani adalah merupakan hasil dari perkalian antara produksi fisik dengan harga jual atau harga produksi.

$$TR = Y \cdot P_y$$

Keterangan:

TR = Total Revenue

Y = Tingkat output (produksi yang di peroleh dalam suatu usahatani)

P = Harga Output

Pendapatan bersih atau laba atau keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang ada.(Soekartawi, 1995).

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan Usahatani (Rp)

TR = total penerimaan (Rp)

TC = total biaya (Rp)

2. Analisis Kelayakan

Untuk mengetahui apakah usahatani yang dijalankan oleh petani mengalami keuntungan atau kerugian, maka diperlukan analisis rasio R/C yang merupakan perbandingan antara penerimaan dan biaya produksi.

$$R/C = P_y \times Y / (FC+VC)$$

Keterangan :

R = penerimaan

C = biaya

PY = harga output

Y = output

TFC = Total biaya tetap (Total Fix Cost)

TVC = Total biaya variabel (Total Variable Cost)

Secara teoritis apabila nilai dari analisis rasio seperti berikut:

R/C Rasio = 1 artinya usahatani Cap Tikus yang dijalankan berada pada kondisi yang tidak untung maupun tidak rugi atau BEP (Break Event Point).

Nilai dari R/C Rasio < 1 artinya usahatani Cap Tikus yang dijalankan berada pada kondisi yang merugikan dan tidak efisien.

Nilai dari R/C Rasio > 1 artinya usahatani Cap Tikus yang dijalankan berada pada kondisi yang menguntungkan dan efisien.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Letak Geografis

Kelurahan Ranomea merupakan salah satu kelurahan yang ada di Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan. Kelurahan Ranomea terdiri dari 12 Jaga dengan luas wilayah 36.000 Ha. Dengan batas sebelah utara dengan Kelurahan Pondang, Sebelah Timur dengan Perkebunan Silian, Sebelah Barat dengan Teluk Amurang dan Sebelah Selatan dengan Kelurahan Bitung.

Kondisi Demografis

Jumlah Penduduk di Kelurahan Ranomea berjumlah 4.100 Jiwa, Jumlah penduduk tersebut terbagi dalam 915 kepala keluarga (KK) dalam 12 Jaga di Kelurahan Ranomea.

Tabel 1. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin Di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1	Laki-Laki	2.175	53,05
2	Perempuan	1.925	46,95
	Jumlah	4.100	100

Sumber : *Data Profil Kelurahan Ranomea, 2022.*

Mata Pencaharian Hidup

Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Ranomea untuk mencukupi kebutuhan hidup di dominasi oleh sektor Pertanian.

Tabel 2. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian Di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan.

Mata Pencaharian	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
Petani	2000	76,92
Nelayan	300	11,54
Lain-Lain	300	11,54
Jumlah	2600	100

Sumber : *Data Profil Kelurahan Ranomea, 2022.*

Deskripsi Responden

Populasi Penelitian ini adalah Petani Cap Tikus Di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan yang berjumlah 73 orang petani. Sampel yang di gunakan dalam penelitian ini adalah 73 orang petani yang merupakan jumlah keseluruhan Petani Cap Tikus yang ada di Kelurahan Ranomea.

Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 3. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1	Laki – Laki	73	100
2	Perempuan	0	0
	Jumlah	73	100

Sumber : *Data Primer Setelah Diolah, 2022.*

Tabel 4. Responden Berdasarkan Usia

No	Umur Responden	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1	20 – 30	4	5,48
2	31 – 40	12	16,44
3	41 – 50	34	46,57
4	51 – 60	21	28,77
5	> 60	2	2,74
	Jumlah	73	100

Sumber : *Data Primer Setelah Diolah, 2022.*

Identitas Responden Berdasarkan Pengalaman Bertani

Tabel 5. Lama Pengalaman Bertani Responden

No	Pengalaman Bertani (Thn)	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1	1 – 10	29	39,72
2	11 – 20	26	35,62
3	21 – 30	13	17,81
4	31 – 40	5	6,85
	Jumlah	73	100

Sumber : *Data Primer Setelah Diolah, 2022.*

Analisis Usahatani Cap Tikus

No	Tanggungan Keluarga	Jumlah	Presentase (%)
1	1	3	4,11
2	2	17	23,30
3	3	32	43,81
4	4	17	23,30
5	5	3	4,11
6	6	1	1,37
	Jumlah	73	100

Tabel Biaya dan Pendapatan rata-rata perorang untuk Petani Responden Cap Tikus di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan.

Tabel 7. Biaya dan Pendapatan rata-rata perorang untuk Petani Responden Cap Tikus Di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan.

Uraian	Hasil/Minggu (Rp)
1. Penerimaan Petani Cap Tikus = Y.Py Rata – rata Penerimaan	1.898.350
2. Biaya Rata-rata Biaya Variabel	435.013
Rata-rata Biaya Tetap	29.937
3. Total Biaya TC = VC + FC Rata-rata Total Biaya	490.540
4. Pendapatan Rata-rata Pendapatan/orang	1.435.104
5. R/C Ratio	>3,86

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2022.

Penerimaan Petani Cap Tikus

Penerimaan usahatani adalah hasil perkalian dari produksi yang diperoleh dengan harga jual. Suatu usahatani bias dibilang berhasil apabila pendapatan cukup untuk membayar semua sarana produksi.

Tabel 8. Penerimaan Rata-rata perorang Petani Cap Tikus Di Kelurahan Ranomea

Penerimaan Petani Cap Tikus = Y.Py	Hasil/Minggu
Produksi (Y)	3,68 Galon
Harga Jual (PY)	Rp. 515.856
Rerata Penerimaan	1.898.350

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2022.

Biaya Variabel

Total biaya Variabel dalam penelitian ini yaitu Biaya Transportasi, Biaya Bensin untuk Senso, Biaya Plastik Sagger, dan Biaya Tenaga Kerja.

Tabel 9. Biaya Variabel Rata-rata perorang Petani Cap Tikus Di Kelurahan Ranomea

Biaya Variabel	Hasil/Minggu (Rp)
Tenaga Kerja	360.000
Transportasi	76.986
Bensin untuk Senso	10.000
Plastik Sagger	14.000
Rerata Biaya Variabel	435.013

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2022.

Biaya Tetap

Biaya Tetap adalah biaya yang tidak habis pakai dalam sekali produksi atau bisa digunakan berkali-kali.

Tabel 10. Biaya Tetap Rata-rata perorang Petani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea

Biaya Tetap	
Penyusutan Alat	Hasil/Minggu (RP)
Drum	12.411
Galon	7.191
Pisau Tifar	2.282
Parang	2.587
Senso Kayu	3.743
Kapak	620,69
Timbangan Cap Tikus	855,82
Corong Plastik	260
Rerata Biaya Tetap	29.937

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2022.

Total Biaya

Total Biaya adalah jumlah biaya variabel dan biaya tetap dari suatu usaha yang biayanya dikeluarkan selama jangka waktu tertentu.

Tabel 11. Total Biaya Rata-Rata Perorang Petani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea

TC = VC + FC	
Total Cost (TC)	Hasil/Minggu (RP)
Variabel Cost (VC)	435.013
Fixed Cost (FC)	29.937
Rerata total biaya	490.540

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2022.

Pendapatan

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan biaya total produksi.

Tabel 12. Pendapatan Rata-rata Perorang Petani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea

Pendapatan (Pd) = TR – TC	Hasil/Minggu (RP)
Penerimaan (TR)	1.911.531
Total Biaya (TC)	490.540
Rerata Pendapatan	1.435.104

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2022.

R/C Ratio

R/C Ratio adalah perbandingan untuk melihat layak atau tidaknya suatu usahatani.

Tabel 13. R/C Ratio Usahatani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea

R/C Ratio
$R/C = P_y \times Y / (FC + VC)$
$R/C = 515.856 \times 3,68 / 29.937 + 435.013$
$R/C = 1.898.350 / 490.540$
$R/C = 3,86$

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2022.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Pendapatan Petani Responeden Usahatani Cap Tikus di Kelurahan Ranomea Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan yaitu sebesar Rp. 104.762.652/minggu dengan rata-rata sebesar Rp. 1.435.104/orang.

Dalam Penelitian ini Usahatani Cap tikus di Kelurahan Ranomea bisa dikatakan menguntungkan. Dan nilai R/C Rasio yang diperoleh yaitu 3,86 artinya usahatani Cap Tikus yang dijalankan berada pada kondisi yang menguntungkan dan harus dipertahankan.

Saran

Untuk pemerintah diharapkan agar dapat mendukung petani Cap Tikus dalam mengembangkan usahatani Cap Tikus agar bisa menambah hasil produksi dan pendapatan dari petani cap tikus.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, S. dan Suhartati, 2000. *Pengusahaan hutan aren rakyat di Desa Umpunge Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan*. Buletin Penelitian Kehutanan, Balai Penelitian Kehutanan, Ujung Pandang.
- Amir, Hamzah. 2014. *Nira Pohon Aren*. Sumber Swara. Malang.
- Basuki, M. 2010. *Bahaya Khamar (Minuman Keras) dan Obat terlarang*. Penerbit Aneka ilmu, Semarang.
- Idris, F. 2014. *Say: No, Thanks*, Gramedia Pustaka Utama Jakarta
- Ken, S. 2015. *Ilmu Usahatani*. Penerbit Penebar Swadaya. Jakarta
- Lendo, J. 2014. *Industri Kecil Kelompok Tani Cap Tikus Masyarakat Desa Tokin Baru Kecamatan Motoling Timur Kabupaten Minahasa Selatan*. Skripsi Fakultas Pertanian Unsrat Manado.
- Lukito. 2009. *Perilaku minuman-minuman keras pada remaja ditinjau dari ketidakharmonisan keluarga*. Skripsi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang
- Lutony. 2014. *Penyadapan Nira*. Buletin Teknik Pertanian. 11 (1) : 12-16.
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPTN.
- Prawirokusumo, S. 1990. *Ilmu Usaha Tani*. BPFE: Yogyakarta.
- Ramadani, Dkk. 2008. *Pengenalan Jenis Jenis Pohon Yang Umum di Sulawesi*. UNTAD Press, Palu.
- Sapari. 2015. *Aren dan kegunaannya*. Cita Karya. Bandung. Jawa Barat .
- Sarwono, J. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Penerbit Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Soekartawi, 1987. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasinya*. Penerbit CV Rajawali. Jakarta
- Soekartawi, 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia.
- Soekartawi, 2006. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian, Kualitatif, Dan R&D*. Penerbit Alfabeta. Bandung.
- Tambayong, Natalia, dkk. 2016. *Analisis Usahatani Captikus di Desa Poopo Kecamatan Passi Timur Kabupaten Bolaang Mongondow*. Jurnal Agri sosioekonomi ± Volume 12 Nomor 2, 77- 86
- Wenas, J. 2007. *Sejarah dan kebudayaan Minahasa*. Penerbit Institut Seni Budaya Sulawesi Utara.

ANALISIS SALURAN PEMASARAN CAP TIKUS DI DESA WIAU KECAMATAN PUSOMAEN KABUPATEN MINAHASA TENGGARA

Elvira S. A. Gonta (20520001)

Gratia N. Lengkong, S.P., M.Si (0909118101)

Claudya P. Watulingas S.P., MSi (0929028804)

Program Studi Agribisnis Universitas Prisma Manado

Abstrak

Cap tikus merupakan pendapatan utama dari masyarakat petani di Desa Wiau Tujuan utama penelitian ini untuk mengetahui saluran pemasaran cap tikus yang ada di Desa Wiau. Penelitian ini sudah dilaksanakan sejak bulan September 2023.

Desain penelitian ini menggunakan metode Penelitian Kualitatif yaitu untuk mendapatkan data sesuai dengan yang sebenarnya dengan wawancara langsung dengan petani, dan mendeskripsikan bagaimana saluran pemasaran petani Cap Tikus yang ada di Desa Wiau Kecamatan Pusomaen Kabupaten Minahasa Tenggara dari hasil analisis yang diperoleh terdapat dua saluran pemasaran petani cap tikus yang ada di Desa wiau yaitu produsen – konsumen dan produsen – pengecer – pedagang besar – konsumen. Data Yang diambil dalam penelitian ini adalah data primer diperoleh langsung dari responden yang terkait dengan penelitian, baik melalui wawancara langsung, maupun observasi yaitu keseluruhan petani Cap Tikus yang ada di Desa Wiau Kecamatan Pusomaen Kabupaten Minahasa Tenggara dan Data sekunder yang diperoleh adalah dari Internet, literatur-literatur maupun dari Instansi-instansi pemerintahan yang terkait.

Metode analisis data Untuk mengetahui saluran pemasaran pada pemasaran Cap Tikus dari petani sampai konsumen akhir melalui wawancara langsung kepada petani cap tikus yang ada di Desa Wiau dan data harga yang digunakan adalah harga di tingkat petani dan harga di tingkat lembaga pemasaran.

Kata Kunci: Saluran Pemasaran, Cap Tikus

Abstract

Cap tikus is the main income of Wiau's farmers. The main objective of this research is to determine the marketing channels of cap tikus in Wiau Village. This research has been carried out since September 2023.

This research design uses a qualitative research method, namely to obtain actual data by direct interviews with farmers, and to describe the marketing channels of Cap Tikus farmers in Wiau Village, Pusomaen District, Southeast Minahasa Regency from the results. The analysis obtained shows that there are two marketing channels for cap tikus farmers in Wiau Village, namely producers - consumers and producers - retailers - wholesalers - consumers. Data taken in this research is primary data obtained directly from respondents related to the research, either through direct interviews or observations, namely all Cap Tikus farmers in Wiau Village, Pusomaen District, Southeast Minahasa Regency and secondary data obtained was from the Internet, literature and from related government agencies. Data analysis method: To determine the marketing channels for Cap Tikus marketing from farmers to final consumers through direct interviews with cap tikus farmers in Wiau Village and the price data used is prices at the farmer level and prices at the marketing institution level.

Data analysis method: To determine the marketing channels for Cap Tikus marketing from farmers to final consumers through direct interviews with cap tikus farmers in Wiau Village and the price data used is prices at the farmer level and prices at the marketing institution level.

Keywords: Marketing Channels, Cap Tikus

I. Pendahuluan

Indonesia memang tidak terkenal dengan pohon enau, tapi produk yang dihasilkan dari enau sudah dinikmati oleh dunia asing dan sudah diekspor, diantaranya produk cap tikus yang merupakan hasil olahan dari pohon enau.

Pohon enau ini merupakan salah satu peluang usaha tanaman potensial yang dimanfaatkan oleh Masyarakat Sulawesi Utara, dimana di Minahasa lebih dikenal dengan nama “Pohon Seho”. Pohon yang tumbuh liar ini umumnya terdapat di daerah pegunungan dengan populasi mencapai 2 (dua) juta pohon dan telah lama dimanfaatkan oleh Masyarakat Sulawesi Utara, khususnya Minahasa sebagai sumber mata pencaharian melalui produksi minuman *saguer* dan cap tikus (alcohol kadar tinggi).

Cap tikus ini sejenis tuak dan sudah merupakan kegiatan industri kecil yang telah berlangsung lama secara turun temurun selama berabad-abad. Hal ini menjadikan usaha cap tikus sebagai peluang bagi ketersediaan tenaga kerja terampil serta memberi peluang bagi pengembangan industri kecil yang merupakan sentuhan teknologi terapan (tepat guna) dimana mampu

meningkatkan produktivitas dan pendapatan masyarakat.

Cap tikus memiliki sejumlah manfaat apabila di konsumsi sesuai takaran (tidak berlebihan) namun Cap tikus akan berbahaya bagi kesehatan dan menimbulkan kejahatan apabila dikonsumsi secara berlebihan, karena akan menyebabkan mabuk (ejournal.unsrat.ac.id Journal “*Acta Diurna*” Volume III. No.4. Tahun 2014)

Jadi Cap tikus merupakan pendapatan utama dari masyarakat petani di Desa Wiau. Dengan memanfaatkan pohon aren yang ada masyarakat di Desa Wiau dari turun temurun mewarisi pekerjaan mereka tersebut kepada anak cucu mereka melalui pengolahan pohon aren sebagai bahan utama pembuatan cap tikus dan pembuatan gula aren atau biasa disebut gula batu (gula merah).

Tetapi karena adanya keterbatasan pemasaran Cap tikus dan produksi Cap tikus di Manado dan larangan peredarannya, sangat sulit untuk mengakses cap tikus sampai ke kota hanya pada hari – hari tertentu misalnya hari Minggu lebih efektif, secara Cap tikus merupakan mata pencaharian petani di berbagai daerah di Sulawesi Utara khususnya Desa Wiau

yang dimana Cap tikus merupakan sumber mata pencaharian utama bagi mereka jika tidak memproduksi Cap tikus dari mana lagi mereka bisa menanggung kebutuhan sehari-hari keluarga.

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah tentang bagaimana saluran pemasaran Cap tikus di Desa Wiau Sehingga yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui saluran pemasaran Cap tikus yang ada di Desa Wiau.

II. Hasil Pembahasan

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu untuk mendapatkan data sesuai dengan yang sebenarnya dengan kuesioner dan wawancara langsung dengan petani dan mendeskripsikan bagaimana saluran pemasaran petani Cap Tikus yang ada di Desa Wiau Kecamatan Pusomaen Kabupaten Minahasa Tenggara.

Objek penelitian adalah seluruh petani cap tikus di Desa Wiau, dan data dalam penelitian ini merupakan data primer yang didapat langsung dari responden.

Adapun metode analisis data yaitu dengan analisis deskriptif.

Sekilas tentang Desa Wiau. Desa Wiau merupakan salah satu desa yang berada

di Kecamatan Pusomaen Kabupaten Minahasa Tenggara, Provinsi Sulawesi Utara. di Desa Wiau terkenal dengan Cap tikus yang berkadar tinggi dan rasanya yang sangat khas. jadi pemanfaatan pohon aren di Desa Wiau digunakan untuk pembuatan Cap Tikus yang telah menjadi mata pencaharian sebagian kecil dari masyarakat di Desa Wiau. Desa Wiau adalah desa yang paling terkecil di Minahasa Tenggara, terkadang masyarakat luar tidak pernah mendengar tentang kampung ini. Luas Wilayah desa Wiau adalah 753,14 km².

Desa Wiau berbatasan langsung sebelah utara dengan Desa Wongkay, sebelah timur dengan Desa Palamba, Sebelah Selatan dengan Desa Bentenan dan Sebelah Barat dengan Desa Makulu.

Responden dalam penelitian ini yaitu 3 orang laki – laki dengan jumlah responden dengan umur 47-56 tahun ada 2 orang, dan responden dengan umur 57-65 ada 1 orang, jadi responden yang paling banyak adalah pada umur 47-56 tahun yaitu 2 orang. Jadi umumnya responden ini adalah berusia 47 – 65 tahun.

Saluran pemasaran merupakan kegiatan yang dibutuhkan untuk mengalihkan kepemilikan, kepemilikan berupa barang dari titik produksi ke titik konsumsi. Dengan cara ini produk sampai kepengguna akhir atau konsumen dan juga dikenal sebagai saluran distribusi, tentu saja

hal ini sangat berguna sebagai alat untuk manajemen dan sangat penting untuk menciptakan strategi pemasaran yang terencana dengan baik.

Menurut Tjiptono (2008), saluran distribusi merupakan serangkaian partisipan organisasional yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk/jasa dari penjual ke pembeli akhir.

Saluran distribusi atau saluran pemasaran adalah sebuah struktur bisnis yang terdiri atas organisasi-organisasi yang saling berkitan dimulai dari tempat asal mula produk dibuat sampai penjual terakhir dengan maksud memindahkan produk serta kepemilikan ke pemakaian terakhir, yaitu konsumen pribadi atau pengguna bisnis (Bowersox dan Cooper, 2013).

(Kotler (2012) Dalam definisi terbatas, rantai pasokan dianggap sebagai jaringan-jual-bisnis antara pemasok utama dengan berbagai mitra baik di aliran atas maupun yang berinteraksi langsung dengan pelanggan. Dalam pandangan dewasa ini, jual-bisnis berupa saluran ini dianggap tidak relevan dengan semangat penghantaran nilai dan pengambilan nilai dari pelanggan, maka ada istilah yang dikenal sebagai jaringan pengantar nilai yang berarti jaringan

yang terbentuk dari perusahaan, pemasok, distributor dan pada akhirnya pelanggan yang “bermitra” satu sama lain untuk memperbaiki kinerja keseluruhan sistem yang digunakan untuk melengkapi makna rantai pasokan.

Menurut Tangkilisan (2012) Cap tikus adalah minuman beralkohol tradisional Minahasa dari hasil fermentasi dan distilasi air nira dari pohon aren (*pinnata*). Minuman ini sudah dikenal sejak lama oleh masyarakat Minahasa, dan umumnya di konsumsi oleh para bangsawan atau oleh masyarakat umum dalam acara adat.

Tradisi Cap tikus bermula dalam upacara naik rumah baru, para penari maengket menyanyi Lagu Marambak untuk menghormati Dewa pembuat rumah, leluhur Tingkulendeng. Tuan rumah harus menyodorkan minuman Cap Tikus kepada Tonaas pemimpin upacara adat naik rumah baru sambil penari menyanyi “tuasan e sopi e maka wale”, artinya tuangkan Cap tikus wahai tuan rumah.

Kadar alkohol pada Cap Tikus tergantung pada teknologi penyulingan. Petani sejauh ini masih menggunakan teknologi tradisional, yakni *saguer* dimasak kemudian uapnya disalurkan dan dialirkan melalui pipa bambu ke

tempat penampungan. Tetesan-tetesan itulah yang kemudian dikenal dengan minuman Cap Tikus.

Minuman keras tradisional Minahasa ini pada mulanya bernama Sopi. Namun, sebutan Sopi berubah menjadi Cap Tikus ketika orang Minahasa yang mengikuti pendidikan militer untuk menghadapi Perang Jawa, sebelum tahun 1829 menemukan Sopi dalam botol-botol biru dengan gambar ekor tikus. Sopi dijual oleh para pedagang Cina di Benteng Amsterdam, Manado. minuman Cap Tikus sudah sejak dulu sangat akrab dan populer di kalangan petani Minahasa. Umumnya, petani Minahasa, sebelum pergi ke kebun atau memulai pekerjaannya, minum satu seloki Cap Tikus untuk penghangat tubuh dan pendorong semangat untuk bekerja

Latar belakang pengolahan cap tikus sebagai profesi utama yaitu dari Hasil penelitian ini menunjukkan ada beberapa alasan mengapa cap tikus dijadikan profesi utama oleh petani cap tikus sebagai penopang kehidupan dan sumber penghidupan utama. Desa Wiau memiliki lahan pohon aren yang terbilang cukup banyak dan menjamin ketersediaan bahan baku, yang pada akhirnya dimanfaatkan oleh petani cap

tikus secara turun-temurun. Penjualan cap tikus mampu menjamin kebutuhan hidup berkeluarga.

Sebagian besar petani cap tikus di Desa Wiau sudah menguasai teknik pengolahan cap tikus karena mereka yang sudah puluhan tahun menjadi petani cap tikus bahkan saat mereka masih muda, dengan itu maka mereka meneruskan apa yang mereka kuasai pada anak-anak cucu mereka.

Harga cap tikus yang stabil dan selalu tinggi dianggap mampu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari baik dalam keluarga, pangan, keperluan sekolah anak, bahkan tabungan. sebagai salah satu alasan mengapa petani cap tikus tetap mempertahankan usaha mereka untuk tetap menjual cap tikus, dengan mempertimbangkan pengolahan cap tikus yang terbilang cepat dalam produksinya, dibandingkan dengan usaha-usaha lainnya.

Pengolahan cap tikus di Desa Wiau pada dasarnya sama dengan pengolahan cap tikus diberbagai daerah lainnya yaitu secara tradisional. pohon aren yang sudah cukup umur di potong bagian mayang, dengan begitu bagian yang ipotong akan mengeluarkan cairan yaitu *saguer*. *Saguer* yang ditampung ditunggu selama satu sampai 2 hari dan

harus di *tifar* setiap hari. *Saguer* yang sudah ditampung dibawa ke *porno* (Bahasa dari Minahasa sebagai tempat pembakaran tungku) dan kemudian dimasak dalam drum yang sudah dipanaskan menggunakan kayu bakar. Kadar cap tikus yang dimasak tergantung pada banyaknya *saguer* yang diisi, semakin banyak *saguer* yang diisi semakin tinggi juga kadar cap tikus tersebut.

Saguer dimasak sampai mendidih kemudian uap dari cap tikus dalam drum tersebut yang kemudian dialiri ke dalam peralatan bambu yang telah disediakan. uap Proses penguapan tersebut yang disebut proses penyulingan, kemudian uap hasil penyulingan ditampung kedalam galon. Uap *saguer* yang terkumpul itulah yang disebut cap tikus.

Menurut Tangkilisan (2012) Terdapat berbagai cara untuk memproduksi Cap tikus, yaitu:

1. Produksi Tradisional

Memproduksi Cap Tikus butuh sehari-hari. Kerja sejak pagi hingga sore, bahkan malam. Butuh waktu dan tenaga. Sebab kebanyakan pohon aren (pohon seho) tingginya lebih dari 10 meter. Menaiki pohon aren di Minahasa juga dilakukan

tradisional. Hanya dengan sebuah bambu berlubang jari yang disandarkan di batang pohon.

Semua proses pembuatan Cap Tikus ini dilakukan petani Cap Tikus di Minahasa setiap hari dari pagi hingga malam. Butuh perjuangan ekstra apalagi dengan banyaknya risiko kecelakaan kerja karena semua serba tradisional. Bahan dasar pembuatannya berasal dari air sadapan yang menetes dari Pohon Enau, yang oleh masyarakat Minahasa dikenal sebagai Pohon Akel atau Seho. Secara umum pohon ini disebut Pohon Aren.

2. Produksi Modern

Kini Cap Tikus telah diproduksi dengan metode modern, aman dikonsumsi, dan legal, memenuhi standar BPOM dan Bea Cukai.

Produksi modern yaitu berlangsung dalam pabrik, tong besar tempat menampung Cap Tikus dari penyuplai. Tiap tong yang kapasitas mencapai ratusan liter. Kemudian pipa menyalurkan bahan mentah Cap Tikus ke tempat desimilasi dan penyaringan.

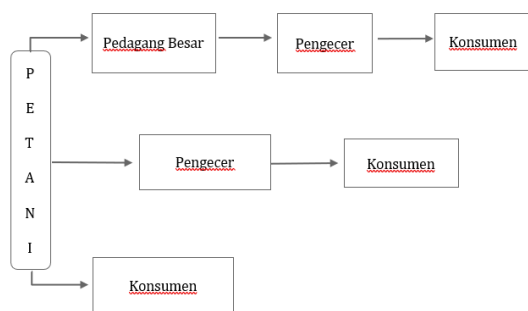
Selanjutnya pipa mengarah ke alat pengisian. Di situ, botol khas Cap Tikus berukuran 320 ml menunggu

untuk diisi. Selanjutnya pindah ke alat penutupan segel botol dan pemberian label.

Cap tikus yang sudah di produksi ada yang langsung dipasarkan, namun ada juga yang ditampung dulu.

Rata-rata bisa menghasilkan 1 gallon per minggunya, namun itu semua tergantung dari ketersediaan *Saguer* sebagai bahan utama pembuatan cap tikus.

Adapun Saluran Pemasaran Cap tikus di Desa Wiau pada gambar berikut:



Gambar 1. Pola Saluran Pemasaran Cap tikus di Desa Wiau

Berdasarkan gambar diatas dapat dilihat pola saluran pemasaran yang berbeda antara ketiga petani cap tikus. Dimana ada petani yang langsung ke konsumen, ada yang harus ke pedagang besar kemudian ke pengecer dan terakhir ke konsumen, namun ada juga yang hanya melalui pengecer dan ke konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian dengan wawancara kepada Petani maka di Desa Wiau terdapat 3 jenis saluran pemasaran Cap Tikus yang dapat dilihat pada gambar berikut:

Tabel 3. Saluran Pemasaran Cap tikus di Desa Wiau

<u>Petani Cap tikus Penampung</u>	Nama: Yori Gonta Umur: 50 tahun	<u>Produsen</u> → <u>Pedagang Besar</u> → <u>Pengecer</u> → <u>Konsumen</u>
	Nama: Fery Ruata Umur: 65 tahun	<u>Produsen</u> → <u>Pengecer</u> → <u>Konsumen</u>
<u>Petani Cap tikus Eceran</u>	Nama: Lucky Sumendap Umur: 52 tahun	<u>Produsen</u> → <u>Konsumen</u>

Sumber: data primer, diolah 2023

Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa setiap petani memiliki pemasaran yang berbeda, yaitu:

1. Petani → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen
2. Petani → Pengecer → Konsumen
3. Petani → Konsumen

Perbedaan pola pemasaran ini disebabkan jumlah permintaan dari konsumen. Dan berdasarkan ciri khas dari petani itu, Dimana ada petani yang enggan untuk menjual dalam bentuk banyak atau menjual dalam gallon. Sehingga petani tersebut hanya menjual dalam kemasan botol 600ml untuk kalangan tertentu,

Untuk petani dengan segmen pasar ke pedagang besar biasanya harus menampung ketersediaan Cap Tikus dan akan diambil oleh pedagang besar untuk dijual di kota lain. Biasanya untung yang

di dapat oleh pedagang besar sangat banyak.

Dalam penelitian ini Cap tikus di produksi berdasarkan permintaan dari konsumen. Konsumen juga bisa menentukan kadar dari cap tikus ini. Semakin tinggi kadar akan mempengaruhi harga, karena biasanya semakin tinggi kadar, membutuhkan jumlah *saguer* lebih banyak.

Namun ketiga petani cap tikus ini tetap mempertahankan kualitas agar selalu diminati oleh pelanggan. Dimana pelanggan ini sudah sampai di beberapa kota di Indonesia.

III. Kesimpulan

Dari Hasil Penelitian ini Kita dapat mengetahui Bahwa Saluran Pemasaran Petani Cap Tikus di Desa Wiau Kecamatan Posumaen Kabupaten Minahasa Tenggara adalah sebagai berikut:

- a. Saluran Pemasaran Petani Cap tikus Penampung adalah :
Produsen → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen
(dari Produsen ke pedagang besar, kemudian ke Pengecer dan terakhir ke konsumen)
Produsen → Pengecer → Konsumen
(dari produsen ke pengecer dan ke

konsumen)

- b. Petani Cap tikus Eceran: Produsen → Konsumen
(dari Produsen langsung ke Konsumen)

IV. Daftar Pustaka

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. (2016). Manajemen Pemasaran. Depok: PT Raja Grafindo Persada

Alexander Wirapraja. (2021). Manajemen Pemasaran Perusahaan. Yayasan Kita Menulis

Alma, B. (2013). Manajemen Pemasaran. Bandung: Alfabeta

Ariyanto, Aris dkk. (2023). Manajemen Pemasaran. Bandung: CV. Widina Bhakti Persada

Assauri, Sofjan. (2013). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Pers

Bowersox, DJ., Closs DJ., Cooper, M.B., dan Bowersox J.C. (2013). Supply Chain Logistics Management (4th Edition). Singapore: McGraw-Hill,

Cicilia Bolang Academia.edu <https://www.academia.edu> › Cap Tikus Minuman Indonesia Minahasa.

Daryanto. (2011). Manajemen Pemasaran (Cetakan 1). Bandung: Satu Nusa

Firmansyah, A. (2018). Perilaku Konsumen Sikap dan Pemasaran. Deepublish

Hamdat, A., dkk (2020) Manajemen Pemasaran & Perilaku Konsumen. Sleman: Mirra Buana Media

Kotler, Phillippe. (2017). Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga

Kotler, P dan Armstrong, G. (2012). Prinsip-prinsip Pemasaran (alih Bahasa: Benyamin Molan). Edisi ke 12. Jilid 1. Jakarta: Erlangga

Kotler, P & Keller, K.L. (2008). Manajemen Pemasaran. Edisi 13. Jakarta: Erlangga

Saleh, Muh. Yusuf dan Miah Said. (2019). Konsep dan Strategi Pemasaran. Makassar: CV Sah Media

Sudaryono. (2016). Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi. Yogyakarta: ANDI

Tangkilisan, Yuda. (2012). Kesenian Kuno Minahasa: Dari Perspektif Sejarah

Tjiptono, Fandy. (2008). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: ANDI

Warnadi dan Aris triyono. (2019). Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: Deepublish

Wijayanti, Titik. (2017). Marketing Plan Dalam Bisnis 3rd Edition, Elex Media Komputindo

Wikipedia <https://id.m.wikipedia.org> › wiki Cap tikus - Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas

Wikipedia <https://id.m.wikipedia.org>
Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia *Cap tikus*

**ANALISIS PENDAPATAN INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU
DI KELURAHAN LOWU UTARA KECAMATAN RATAHAN
KABUPATEN MINAHASA TENGGARA
(Studi Kasus Usaha Tahu Bapak Alwin Ole)**

**Ephyfania Jesica Glorya Hansun (20519005)
Gratia Nova Lengkong, S.P., MSi (0909118101)
(Claudia P. Watulingas, S.P., MSi (0929028804)**

**Prodi Agribisnis Fakultas Sains Dan Teknologi
Universitas Prisma Manado**

e-mail: ephyfaniahansun545@gmail.com

ABSTRAK

Industri rumah tangga tahu merupakan salah satu sektor usaha mikro yang memiliki potensi untuk memberikan kontribusi ekonomi bagi masyarakat lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta upaya dalam penyediaan pangan bagi masyarakat yang lebih murah. Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Lowu Utara Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pendapatan dan untuk mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan dari Industri Rumah Tangga Tahu di Kelurahan Lowu Utara Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh industri rumah tangga tahu milik Bapak Alwin Ole yakni sebesar Rp.98.000.000 setiap bulannya, dengan tingkat keuntungan bersih sebesar Rp.46.696.100. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh industri rumah tangga tahu milik Bapak Alwin Ole adalah sebagai berikut: Biaya investasi atau modal awal sebesar Rp.114.130.000, Total Biaya sebesar Rp.51.303.900 didalamnya ada Biaya Tetap sebesar Rp. 558.900, Biaya Variabel sebesar Rp.50.745.000, Biaya Penyusutan sebesar Rp.518.900.

Kata Kunci: Pendapatan, Industri Rumah Tangga, Tahu

ABSTRACT

The tofu household industry is one of the micro business sectors that has the potential to contribute to the economy of the local community and improve community welfare as well as efforts to provide cheaper food for the community. This research was conducted in Lowu Utara Village, Ratahan District, Southeast Minahasa Regency. This study aims to determine the level of income and to determine the costs incurred from the Tofu Household Industry in North Lowu Village, Ratahan District, Southeast Minahasa Regency. The results showed that the level of income generated by the tofu household industry owned by Mr. Alwin Ole is Rp.98,000,000 every month, with a net profit level of Rp.46,696,100. The costs incurred by Mr. Alwin Ole's tofu household industry are as follows: Investment costs or initial capital of Rp.114,130,000, Total Costs of Rp.51,303,900 in which there are Fixed Costs of Rp. 558,900, Variable Costs of Rp.50,745,000, Depreciation Costs of Rp.518,900.

Keywords: Income, Home Industry, Tofu

PENDAHULUAN

Indonesia kaya akan sumber daya alam dan mempunyai potensi besar untuk pengembangan pertanian. Sektor pertanian berpotensi besar menjadi pemicu pemulihan perekonomian nasional karena dapat memberikan pendapatan untuk mengatasi krisis ekonomi yang terjadi saat ini. Dengan memanfaatkan sumber daya alam maka dapat dihasilkan produk pangan, peternakan, dan agroindustri.

Perkembangan pertanian tidak lepas dari dukungan sektor perekonomian khususnya industri pengolahan hasil pertanian. Sumber daya alam tersebut harus dimanfaatkan secara efisien agar kedepannya sektor pertanian dapat menghasilkan produk yang berkualitas dalam jumlah yang dapat memenuhi kebutuhan pangan dalam negeri.

Industri rumah tangga menjadi salah satu prioritas yang harus dikembangkan dalam pembangunan nasional, karena pada dasarnya industri rumah tangga juga adalah industri mikro yang memberi nilai keuntungan pada produk pertanian. Salah satu komoditas yang dihasilkan dari sektor pertanian adalah kedelai, peningkatan nilai tambah dari komoditas kedelai dapat dilakukan melalui industri rumah tangga tahu.

Industri rumah tangga tahu adalah salah satu sektor usaha mikro yang memiliki potensi untuk memberikan kontribusi ekonomi bagi masyarakat lokal serta meningkatkan kesejahteraan rakyat serta upaya dalam penyediaan pangan bagi masyarakat yang lebih murah. Potensi produk tahu erat juga kaitannya dengan permintaan pasar yang tinggi sehingga pemerintah perlu melihat potensi tersebut supaya perekonomian terhadap bidang pertanian dapat memberikan kesejahteraan pada industri rumah tangga tahu yang selalu memberikan kontribusi pada usahanya dalam memproduksi tahu.

Tahu merupakan salah satu jenis makanan sumber protein nabati yang baik, serta mengandung sejumlah nutrisi penting, dengan berbahan dasar kedelai yang juga merupakan produk makanan yang populer dan memiliki permintaan tinggi di masyarakat. Secara garis besar pembuatan tahu dimulai dengan cara pemilihan bahan baku kedelai, perendaman, penggilingan, pemasakan, penyaringan, penggumpalan, hingga pencetakan. Tahu memiliki beragam penggunaan dalam masakan. Ini dapat digoreng, ditumis, direbus, dihaluskan untuk membuat hidangan tahu selai, atau digunakan dalam sup kari, dan banyak hidangan lainnya.

Pengembangan industri rumah tangga harus diarahkan untuk meningkatkan kemampuannya sehingga mampu bersaing di pasar domestik. Pendapatan di industri rumah tangga dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti harga bahan baku, biaya produksi, teknik produksi, kualitas produk, strategi pemasaran, serta permintaan pasar. Pendapatan merupakan salah satu indikator penting dalam mengukur kesejahteraan ekonomi individu dan masyarakat. Permasalahan biaya produksi dan besarnya pendapatan merupakan bagian yang penting bagi sebuah usaha.

Data tentang besarnya pendapatan yang diperoleh oleh para produsen atau pedagang tahu seringkali sulit untuk didapatkan. Analisis pendapatan di sektor ini sangat penting untuk memahami sejauh mana industri rumah tangga tahu dapat mendukung kesejahteraan ekonomi rumah tangga, memahami tantangan yang dihadapi oleh pelaku industri, dan mengidentifikasi potensi perbaikan dan pengembangan. Dalam konteks ekonomi yang berubah secara dinamis, memahami dinamika industri rumah tangga tahu akan membantu dalam pertumbuhan sektor ini.

RUMUSAN MASALAH

Perumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Berapakah tingkat pendapatan Industri Rumah Tangga Tahu di Kelurahan Lowu Utara Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara? Serta, Biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan pada Industri Rumah Tangga Tahu di Kelurahan Lowu Utara Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara?

TUJUAN PENELITIAN

Untuk mengetahui tingkat pendapatan dari Industri Rumah Tangga Tahu di Kelurahan Lowu Utara Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara. Serta Untuk mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan dari Industri Rumah Tangga Tahu di Kelurahan Lowu Utara Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara.

KAJIAN PUSTAKA

INDUSTRI

Indusri rumah tangga atau *home industry* yang tak jarang juga diistilahkan sebagai industri kecil artinya suatu usaha mencari manfaat atau faedah bentuk fisik dari suatu barang sehingga bisa dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan dan dikerjakan di rumah. Idustri kecil dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk menghasilkan, dimana

didalamnya terdapat perubahan bentuk atau sifat dari suatu barang. *Home industry* pada dasarnya berasal dari usaha keluarga yang turun temurun dan pada akhirnya meluas dan secara otomatis dapat bermanfaat menjadi mata pencaharian penduduk kampung di sekitarnya.

TAHU

Tahu adalah produk kedelai nonfermentasi yang disukai di Indonesia sama halnya dengan tempe, kecap, dan tauco. Tahu adalah salah satu produk olahan dengan bahan baku kedelai yang berasal dari Cina. Pembuatan tahu dan susu kedelai ditemukan oleh Liu An pada zaman pemerintahan Dinasti Han, kira-kira 164 tahun sebelum Masehi. Komposisi zat gizi dalam tahu cukup baik. Tahu mempunyai kadar protein sebesar 8-12%, sedangkan mutu proteinnya yang dinyatakan sebagai NPU sebesar 65%. Tahu juga memiliki daya cerna yang sangat tinggi karena serat dan karbohidrat yang bersifat larut dalam air sebagian besar terbuang pada proses pembuatannya. Dengan daya cerna sekitar 95%, tahu dapat dikonsumsi dengan aman oleh semua golongan umur dari bayi hingga orang dewasa, termasuk orang yang mengalami gangguan pencernaan.

PENDAPATAN

Pendapatan industri rumah tangga adalah hasil pengurangan antara penerimaan (TR) dengan total biaya (TC). Penerimaan industri rumah tangga (TR) adalah perkalian antara hasil produksi yang diperoleh (Y) dengan harga jual produk (Py). Biaya industri rumah tangga biasanya dikelompokkan menjadi 2 yaitu biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC). Biaya tetap (FC) merupakan biaya yang relative tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan meskipun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Biaya variabel (VC) merupakan biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh faktor produksi yang digunakan. Total biaya (TC) merupakan jumlah dari biaya tetap (FC) ditambah biaya variabel (VC), maka $TC = FC + VC$ (Soekartawi, 2003) dalam (MUHAMMAD 2018).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif, dimana sumber datanya merupakan data primer dan data sekunder. Penelitian ini secara keseluruhan mempelajari biaya dan penerimaan usaha produksi tahu di Industri Rumah Tangga Bapak Alwin Ole. Dalam penelitian ini, Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah: penelitian lapangan (*field research*),

yaitu pengumpulan data primer melalui penelitian lapangan pada objek penelitian. Teknik pengumpulan datanya dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan studi pustaka. Perhitungan biaya total usaha produksi tahu dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$TC = FC + VC$$

Dimana:

TC: Biaya Total hasil pendapatan produk tahu

FC: Biaya Tetap hasil pembuatan produk tahu

VC: Biaya Variabel hasil pembuatan produk tahu

Perhitungan pendapatan/penerimaan usaha produksi produk tahu dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR: Total Penerimaan hasil pembuatan produk tahu

P: Harga produk tahu

Q: Jumlah produksi

Perhitungan keuntungan dari pendapatan usaha produksi produk tahu dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Dimana:

Pd: Pendapatan Usaha hasil pengolahan produk tahu

TR: Total penerimaan hasil pengolahan produk tahu

TC: Total biaya hasil pembuatan produk tahu

PEMBAHASAN

Komponen biaya tetap yang dikeluarkan oleh industri rumah tangga tahu milik bapak Alwin meliputi PBB (pajak bumi dan bangunan) serta biaya penyusutan. Berikut merupakan perhitungan biaya tetap yang sudah disajikan pada Tabel di bawah ini

Komponen Biaya	Jumlah Biaya (Rp)
Biaya pajak bumi dan bangunan	40.000
Biaya penyusutan	518.900
Total	558.900

Biaya variabel yang dikeluarkan industri rumah tangga milik bapak Alwin dalam memproduksi tahu selama 1 bulan meliputi biaya bahan baku kedelai, biaya bahan bakar, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, biaya tagihan air, biaya tagihan listrik. Berikut telah disajikan dalam Tabel di bawah ini.

Berdasarkan Tabel dibawah menunjukkan bahwa Total Biaya oprasional yang harus dikeluarkan oleh industri rumah tangga tahu milik Bapak Alwin Ole untuk memproduksi tahu per bulannya adalah sebesar Rp.51.303.90.

No	Komponen Biaya	Jumlah Biaya
1	Biaya Tetap	Rp. 558.900
2	Biaya Variabel	Rp. 50.745.000
TOTAL		Rp.51.303.900

Dari tabel dibawah menunjukkan industri rumah tangga tahu milik Bapak Alwin Ole dalam 1 kali produksi tahu satu hari 100 Kg kedelai menghasilkan tahu sebanyak 600 Kg. Sehingga Pendapatan dalam satu bulan produksi tahu dari industri rumah tangga tahu milik Bapak Alwin Ole ini sebesar Rp.98.000.000/bulan.

TR = P x Q	
Harga Produk Tahu	Rp.7000
Jumlah Produksi	14.000 Kg/1 Bulan
Total	Rp.98.000.000

Dari tabel berikut dilihat besarnya Keuntungan produksi tahu selama 1 bulan. Data diatas menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh industri rumah tangga tahu ini memiliki nilai positif atau lebih besar dari

biaya yang dikeluarkan yang berarti usaha produksi tahu milik Bapak Alwin Ole menguntungkan.

No	Biaya Variabel	Jumlah (Rp)
1	Bahan Baku Keledai	40.000.000
2	Bahan Bakar Tempurung Pala	3.840.000
3	Tenaga Kerja	6.720.000
4	Transportasi	120.000
5	Tagihan Air	35.000
6	Tagihan Listrik	30.000
Jumlah		50.745.000

Biaya penyusutan merupakan penyusutan dari biaya-biaya peralatan yang digunakan oleh industri rumah tangga tahu milik bapak Alwin ole yang disesuaikan dengan nilai ekonomis masing-masing peralatan yang megacu pada Tabel dibawah ini. Sehingga dapat diketahui bahwa besarnya biaya penyusutan adalah Rp.518.900.

No	Jenis Peralatan	Jumlah (Unit)	Biaya Awal (Rp)	Tingkat Penyusutan	Biaya Penyusutan(Rp)
1	Bangunan	1	90.000.000	0,28%	252.000
2	Mesin Diesel	1	12.000.000	0,83%	99.600
3	Gilingan	1	2.000.000	0,83%	16.600
4	Cetakan Tahu Stainless	10	1.500.000	0,83%	12.450
5	Ember	25	500.000	16,67%	83.350
6	Saringan Besi	1	2.000.000	0,42%	8.300
7	Tong	2	1.600.000	0,83%	13.280
8	Wajan	1	30.000	1,67%	500
9	Kain		500.000	2,78%	13.900
10	Wajan Kawali	1	3.000.000	1,04%	31.200
11	Papan	10	1.000.000	4,17%	41.700
Jumlah		53	114.130.000		518.900

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian penulis, maka kesimpulan dari Penelitian Analisis Pendapatan Industri Rumah Tangga Tahu Di Kelurahan Lowu Utara Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara adalah:

Adapun tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh industri rumah tangga tahu milik Bapak Alwin Ole yakni sebesar Rp.98.000.000 setiap bulannya, dengan tingkat keuntungan bersih sebesar Rp.46.696.100.

Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh industri rumah tangga tahu milik Bapak Alwin Ole adalah sebagai berikut: Biaya investasi atau modal awal sebesar Rp.114.130.000, Total Biaya sebesar Rp.51.303.900 didalamnya ada Biaya Tetap sebesar Rp. 558.900, Biaya Variabel sebesar Rp.50.745.000, Biaya Penyusutan sebesar Rp.518.900

SARAN

1. Penambahan jumlah tenaga kerja sangat disarankan agar dalam pengembangan usaha dapat berjalan dengan maksimal.
2. Pemasaran dilakukan hendaknya lebih luas sehingga produksi rumah tangga tahu milik Bapak Alwin Ole dapat terus berlanjut dan menjaga kualitas cita rasa dalam tahu.
3. Pengusaha tahu sebaiknya melakukan manajemen pencatatan mengenai biaya-

biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi tahu dan penerimaan yang diperoleh. Hal ini untuk mengetahui pendapatan yang diterima oleh industri rumah tangga tahu.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisarwanto. *Budidaya Kedelai Tropika*. Jakarta: Penebar Swadaya, 2008.
- Ali, Misbahul. "Prinsip Dasar Produksi Dalam Ekonomi Islam." *Prinsip Dasar Produksi Dalam Ekonomi Islam* 7, no. 1 (2013): 19–35.
- Anoraga. *Pengantar Bisnis Modern, Kajian Dasar Manajemen Perusahaan*. Jakarta: Pustaka Jawa, 1996.
- Arsyad, L. *Ekonomi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE UGM, 2008.
- Azmiral. "Strategi Pengolahan Krispi Jamur Di Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru (Studi Kasus Kemitraan Agro Intan Nusantara)." *Jurnal Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Riau. Volume 1. Nomor 2.. 1* (2014).
- Bastian, Bustami, and Nurlela. *Akutansi Biaya*. 1st ed. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009.
- Blog, Gramedia. "Pembuatan Tahu." Accessed November 26, 2023. <https://www.gramedia.com/literasi/proses-pembuatan-tahu/>.
- Dewi Kurniati. "Perilaku Petani Terhadap Risiko Usahatani Kedelai Di Kecamatan Jawai Selatan Kabupaten Sambas Dewi Kurniati." *Jurnal Social Economic of Agriculture* 4, no. 1 (2015): 32–36.
- Ditya, Dio Andhika. "Akutansi Biaya" (2011).
- Dra. Ec. Lydia Geonadhi, M.Si dan Dra. Hj. Nobaiti, M.Si. *Pengantar Ekonomi Mikro. Scripta Cendekia*. Bajar baru, Kalimantan Selatan: Scripta Cendekia, 2017. <http://www.nber.org/papers/w16019>.
- Hasiholan, Brandanda, Terip Karo-karo, and Herla Rusmarilin. "Pengaruh Konsentrasi Larutan Kitosan Jeruk Nipis Dan Lama Penyimpanan

- Terhadap Mutu Tahu Segar (The Effect of Lime Chitosan Concentration And Storage Time on the Quality of Fresh Tofu).” *Jurnal Rekayasa Pertanian* 1, no. 4 (2013): 1–7.
- Hidayah, Nur. “Analisis Permintaan Dan Penawaran Terhadap Barang Pokok Dan Non Pokok.” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis (JEBSIS) Politeknik Praktisi Bandung Volume 3*, no. November (2020): 29–38.
- Lelanovita, Andi, Sardianti Program, Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Ichsan Gorontalo, Kecamatan Tilamuta, Kabupaten Boalemo, and Provinsi Gorontalo. “ANALISIS BIAYA PRODUKSI DAN PENDAPATAN PADA INDUSTRI TAHU ‘SUMBER REZEKI’ DESA HUNGAYONAA KECAMATAN TILAMUTA KABUPATEN BOALEMO (Analysis of the Costs and Income to Tofu Industry Production of ‘Sumber Rezeki’ in Tilamuta Kabupaten Boalemo Hungayonaa Villag.” *Journal of Agritech Science* 3, no. 1 (2019): 27–33.
- M, and Daniel. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: BUMI AKSARA, 2002.
- Maulana, Muhammad Arief. “Analisis Pendapatan Industri Rumah Tangga Gula Merah Tebu (Studi Kasus : Kecamatan Ketol, Kabupaten Aceh Tengah).” UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA MEDAN, 2018.
- Maulina, Shaffati Ajeng. “PENGARUH KONFLIK DAN STRES KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA PT SENAPATI HANDAL PERKASA SKRIPSI.” Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhan, 2019.
- Mulyadi. *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Pembangunan*. PT Raja Grafindo Persada., 2003.
- Narmin, Made Antara. “ANALISIS PENDAPATAN DAN PEMASARAN TAHU PADA INDUSTRI ‘ AFIFAH ’ DI KOTA PALU SULAWESI TENGA H Analysis of Income and Marketing of ‘ Afifah ’ Tofu Industry Industry” 4, no. September 2015 (2016): 468–478.
- Pardede, Ellisa, Wirda Novarika, and Siti Rahmah Sibuea. “Analisis Pendapatan Industri Tahu Di Kelurahan Tanjung Gusta.” *Factory Jurnal Industri, Manajemen dan Rekayasa Sistem Industri* 1, no. 2 (2022): 59–66.
- Purwono, Heni. *Budidaya 8 Jenis Tanaman Unggul*. Jakarta: Penebar Swadaya, 2009.
- Putri, Suci Lia Nanda. “ANALISIS PENDAPATAN USAHA INDUSTRI RUMAH TANGGA TENUN SIAK KABUPATEN SIAK.” UNIVERSITAS ISLAM RIAU PEKANBARU, 2020.
- Ramadhan, Anggia, M Si Radian Rahim, S Kom, M Kom, and Nurul Nabila Utami. *Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio)*. Edited by CIMMR Dr. E. Rusiadi, S.E., M.Si., CIQaR, CIQnR. Penerbit Tahta Media. Surakarta, Jawa tengah: TAHTA MEDIA GROUP, 2023. <https://tahtamedia.co.id/index.php/issj/article/view/144>.
- RUSNAWATI, DEVI. “ANALISIS PENDAPATAN HOME INDUSTRY PENGELOLAAN KERUPUK SAGU DI DESA PURWOSARI KABUPATEN LUWU TIMUR.” *Corporate Governance (Bingley)*. UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH, 2020.
- Statistik., Badan Pusat. “Industri.” Accessed November 24, 2023. <https://mitrakab.bps.go.id/subject/9/industri.html#subjekViewTab1>.
- Statistik, Badan Pusat. “Pendapatan.” Accessed November 27, 2023. <https://www.bps.go.id/>.
- Syahdan, Syahdan. “Peran Industri Rumah Tangga (Home Industry) Pada Usaha Kerupuk Terigu Terhadap Pendapatan Keluarga Di Kecamatan Sakra Kabupaten Lombok Timur.” *Manazhim* 1, no. 1 (2019): 45–63.
- Syet Putra, Nariman Hadi dan Andi Alatas. “ANALISIS PENDAPATAN INDUSTRI RUMAH TANGGA TAHU SOPONYONO DI DESA MUNSALO KOPAH KECAMATAN KUANTAN TENGAH KABUPATEN KUANTAN SINGINGI.” *Jurnal Green Swarnadwipa* 10 (2021): 491–501.
- Yanto, Efendi, Amir Halid, and Yanti Saleh. “ANALISIS PENDAPATAN USAHA PRODUKSI INDUSTRI OLAHAN TAHU DI DESA HARAPAN KECAMATAN WONOSARI KABUPATEN BOALEMO.” *Agrinesia* 6 (2022): 180–186.
- Yulianti. “Analisis Komparasi Pendapatan Usahatani Kedelai Dengan Teknologi BJA (Budidaya

Jenuh Air) Dan Konvensional Di Desa
Simpang Kecamatan Berbak Kabupaten
Tanjung Jabung Timur” (2016).

Zuliana, Riski. “STRATEGI PENGEMBANGAN
KEWIRUSAHAAN PENGRAJIN TAHU DI
DESA KALISARI KECAMATAN
CILONGOK KABUPATEN BANYUMAS.”
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
PURWOKERTO, 2018.

**ANALISA PERSEPSI PEDAGANG GORENGAN TERHADAP KENAIKAN HARGA
MINYAK GORENG DI KELURAHAN KAKASKASEN I
KECAMATAN TOMOHON UTARA**

*Analysis of Fried Food Traders' Perceptions of The Increase In Cooking Oil Prices In
Kakaskasen I Village, Northh Tomohon Sub-district*

Eudea Putri Anggana Tular (20519002)
Gratia Nova Lengkong, S.P, MSi (09091181001)
Claudya P. Walitungas, S.P, MSi (0929028804)

**Prodi Agribisnis Fakultas Sains Dan Teknologi
Universitas Prisma Manado**

e-mail : deaputri171200@gmail.com

ABSTRAK

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persepsi pendapatan pedagang gorengan terhadap kenaikan harga minyak goreng di Jalan Lurus Kelurahan Kakaskasen I Kecamatan Tomohon Utara. Penelitian ini dilaksanakan selama 3 bulan, sejak bulan Maret 2023 sampai pada bulan Juni 2023. Lokasi penelitian bertempat di Kelurahan Kakaskasen I Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data pada penelitian kualitatif deskriptif yakni dengan wawancara, observasi, serta lainnya. Mencakup data primer serta data sekunder. Metode analisis data yang diterapkan mencakup reduksi data, penyajian data serta penarikan kesimpulan. Pendapatan yang didapat oleh pedagang 1 sebelum dan sesudah mengalami kenaikan harga minyak goreng menurun yang dari Rp. 1.549.391 menjadi Rp. 818.391 dan pendapatan yang didapat oleh pedagang 2 sebelum dan sesudah mengalami kenaikan harga minyak goreng menurun yang dari Rp. 1.549.391 menjadi Rp. 818.391. Artinya diperoleh persepsi pedagang gorengan bersifat negatif disebabkan pendapatan yang menurun oleh kenaikan harga minyak goreng. Sehingga pedagang gorengan di Jalan Lurus Kelurahan Kakaskasen I Kecamatan Tomohon Utara mulai meningkatkan harga jual gorengan dan mengurangi jumlah produksi penjualan.

Kata kunci: Persepsi, Pedagang Gorengan, Minyak Goreng, Kelurahan Kakaskasen I

Abstract : *This research aims to determine the perception of fried food traders' income regarding the increase in cooking oil prices on Jalan Lorus, Kakaskasen I Village, North Tomohon District. This research was carried out for 3 months, from March 2023 to June 2023. The research location was in Kakaskasen I Village, North Tomohon District, Tomohon City. This research uses descriptive qualitative research. Data sources in descriptive qualitative research are interviews, observations, and others. Includes primary data as well as secondary data. The data analysis method applied includes data reduction, data presentation and drawing conclusions. The income earned by trader 1 before and after experiencing an increase in the price of cooking oil decreased from Rp. 1,549,391 to Rp. 818,391 and the income obtained by trader 2 before and after experiencing an increase in the price of cooking oil decreased from Rp. 1,549,391 to Rp. 818,391. This means that the perception of fried food traders is negative due to decreased income due to the increase in cooking oil prices. So fried food traders on Jalan Lorus, Kakaskasen I Village, North Tomohon District, have started to increase the selling price of fried food and reduce the amount of sales produced.*

Keywords: *Perception, Fried Food Traders, Cooking Oil, Kakaskasen I Village*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Menteri perindustrian dan perdagangan telah menetapkan bahwasanya minyak goreng yakni salah satu dari sembilan bahan pokok masyarakat Indonesia. Hampir semua masyarakat Indonesia mengonsumsi minyak goreng setiap hari, baik di perkotaan maupun pedesaan.¹ Industri minyak goreng di Indonesia saat ini sebagian besar menggunakan bahan baku berupa kelapa sawit, kelapa ataupun kopra. Kemajuan dalam produksi minyak goreng utamanya bersumber dari kelapa sawit dapat dilihat dari meningkatnya produksi walaupun sedang berada dalam krisis. Perihal ini disebabkan karena ada kecenderungan bahwasanya masyarakat lebih menggunakan banyak minyak goreng, juga orang-orang lebih suka gorengan daripada rebusan karena rasanya yang gurih dan renyah.

Bagi pedagang gorengan minyak goreng memiliki peran yang sangat penting karena yakni bahan utama yang dipakai untuk menggoreng gorengan yang akan dijual belikan nantinya guna mencukupi keperluan sehari-hari oleh sebab itu terdapatnya kenaikan terhadap harga minyak goreng sangat mempengaruhi pendapatan dari pedagang gorengan.

Kenaikan harga minyak goreng yang terjadi di Sulawesi Utara berdampak pada pedagang khususnya pedagang gorengan. Perihal ini disebabkan stok yang terbatas dan kelangkaan sehingga harga minyak goreng mengalami kenaikan yang signifikan. Oleh sebab itu, melalui menteri

perindustrian dan perdagangan, pemerintah menyusun kebijakan satu harga dengan menentukan Harga Eceran Tertinggi (HET). Namun, tidak lama setelah kebijakan itu dibuat, pemerintah mencabut kebijakan HET tersebut dan menyebabkan harga minyak goreng kembali naik.²

Kelangkaan minyak goreng membuat persediaan minyak goreng di Sulut menjadi terbatas dan menyulitkan para pedagang terutama pedagang gorengan untuk mendapatkan minyak goreng walaupun sudah mencarinya di retail ataupun supermarket karena kelangkaan minyak goreng itu sendiri yang membuat pedagang mengalami kesulitan. Dampak guncangan harga minyak terhadap aktivitas perekonomian terlihat jelas. Volatilitas harga minyak mempunyai pengaruh langsung terhadap harga produk minyak olahan yang dikonsumsi masyarakat luas. Perekonomian Indonesia, khususnya Sulawesi Utara, mengalami perlambatan akibat masih adanya tren kenaikan harga minyak.

Memprediksi pergerakan harga minyak goreng mempunyai tantangan yang besar karena pengaruh berbagai faktor. Faktor-faktor ini tidak hanya mencakup aspek teknis seperti *supply and demand* tetapi juga elemen non-teknis contohnya perkembangan politik, konflik bersenjata, pola cuaca, kemerosotan ekonomi, kebijakan perdagangan, serta pertimbangan relevan lainnya. Fluktuasi harga minyak goreng yang tidak dapat diprediksi memberikan tantangan terhadap perekonomian, khususnya terkait dengan kegiatan produksi. Ketidakpastian dalam produksi ini menyebabkan peningkatan

¹ B. Pantjar Simatupang dan Anas Rachman. Amang, *Ekonomi Minyak Goreng Di Indonesia*, 1st edn (Jakarta: IPB Press, 1996).

² Lumantow Mejer, 'Terkait Kelangkaan Minyak Goreng Di Sulut, Ini Tanggapan Pengamat

Ekonomi', *Tribun Sulut*, 2022, p.1 <<https://manado.tribunnews.com/2022/03/15/terkait-kelangkaan-minyak-goreng-di-sulut-ini-tanggapan-pengamat-ekonomi>> [accessed 21 March 2022].

biaya masa depan yang perlu diperhitungkan.

Harga minyak goreng yang mengalami kenaikan membawa dampak yang cukup besar di masyarakat. Utamanya pedagang di Kota Tomohon yang merasakan dampak tersebut harus menemukan solusi seperti dengan mengubah ukuran gorengan yang akan dijual ataupun menaikkan harga jual hingga dua kali lipat juga mencari solusi lainnya. Oleh sebab itu dari uraian diatas peneliti tertarik untuk mengetahui lebih jelas terkait dampak kenaikan harga minyak goreng terhadap pedagang gorengan dan dengan itu maka peneliti melakukan suatu penelitian yang berjudul “Analisa Persepsi Pedagang Gorengan Terhadap Kenaikan Harga Minyak Goreng Di Kelurahan Kakaskasen I Kecamatan Tomohon Utara”. Peneliti berharap agar penelitian yang dilakukan kiranya dapat memberikan masukan yang berguna untuk setiap masyarakat khususnya para pedagang gorengan yang berada di Kota Tomohon.

Rumusan Masalah

Sesuai latar belakang tersebut bisa diambil permasalahan yang selaku fokus pada penelitian ini yakni untuk melihat persepsi pendapatan pedagang gorengan terhadap kenaikan harga minyak goreng di Jalan Lurus Kelurahan Kakaskasen I Kecamatan Tomohon Utara.

Tujuan Penelitian

Mengetahui persepsi pendapatan pedagang gorengan terhadap kenaikan harga minyak goreng di Jalan Lurus Kelurahan Kakaskasen I Kecamatan Tomohon Utara.

³Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, ed. by Tjun Surjaman (bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011).

⁴ SNI (Standar Nasional Indonesia), ‘Definisi Minyak Goreng’, *WEb Page*, 2013.

KAJIAN PUSTAKA

Persepsi

Persepsi yakni kata Latin yang berarti mengambil ataupun menerima. Persepsi yakni pengalaman yang diperoleh melalui analisis data dan interpretasi pesan. Persepsi yakni istilah yang digunakan untuk menjelaskan stimulus indrawi (*sensory stimuli*).³ Persepsi yakni dasar komunikasi, jika seseorang salah memahami sesuatu sangat mungkin proses komunikasi bisa terganggu.

Minyak Goreng

Minyak goreng yakni bahan makanan yang digunakan melakukan penggorengan termasuk dalam tahap telah disempurnakan ataupun dimurnikan dari proses pengolahan yang telah dilakukan dan memiliki komposisi utama yang mencakup trigliserida bersumber dari bahan nabati, dengan ataupun tanpa perubahan kimia seperti pendinginan ataupun hidrogenasi.⁴

Minyak tersusun dari kombinasi ester asam lemak dan gliserol. Berbagai jenis minyak nabati, termasuk minyak sawit, minyak kacang tanah, serta minyak wijen, umumnya digunakan untuk menggoreng. Selain minyak kelapa, varian minyak goreng khusus ini memiliki kandungan sekitar 80% asam lemak tak jenuh, termasuk asam oleat serta linoleat⁵

Minyak goreng yakni bahan makanan yang komponen utamanya yakni trigliserida yang berasal dari komponen tumbuhan tanpa modifikasi kimia, termasuk hidrogenasi, pendinginan, dan mengalami pemurnian, diproses ataupun disuling untuk digoreng.⁶

⁵ Ratu Ayu Dewi Sartika, ‘TERHADAP PEMBENTUKAN ASAM LEMAK TRANS’, 13.1 (2009), 23–28.

⁶ I Risti, ‘Uji Kualitas Minyak Goreng Curah Dan Minyak Goreng Kemasan Di Manado’, *Jurnal Ilmiah Farmasi-UNSRAT*, 5(4) (2016).

Perilaku Pedagang Terhadap Penggunaan Minyak Goreng

Perilaku yakni tanggapan ataupun reaksi seseorang terhadap dorongan dari luar, seluruh kegiatan manusia baik yang bisa dilakukan pengamatan langsung maupun yang tidak bisa dilakukan pengamatan dari luar termasuk dalam perilaku manusia.⁷

Menurut Lawrence Green dalam Notoatmojo, ada tiga faktor yang memengaruhi perilaku seseorang, yakni:

1. Faktor predisposisi (*predisposing factors*): Faktor ini termasuk pengetahuan serta persepsi masyarakat tentang kesehatan, tradisi serta kepercayaan masyarakat tentang perih yang berhubungan dengan kesehatan, tingkat pendidikan, status sosial dan ekonomi, serta faktor lainnya.
2. Faktor Pendukung (*enabling factors*): Ini termasuk adanya wadah kesehatan bagi masyarakat, fasilitas ini pada dasarnya menunjang ataupun memungkinkan perilaku kesehatan.

Faktor Pendorong (*reinforcing factors*): termasuk sikap serta perilaku tokoh masyarakat, tokoh agama, dan petugas, mencakup petugas kesehatan. Selain itu, ini mencakup undang-undang dan peraturan pemerintah pusat serta daerah yang berkaitan dengan kesehatan.⁸

Pendapatan

Sebagaimana dikemukakan Suroto, teori pendapatan mencakup segala bentuk penerimaan, baik moneter maupun non-moneter, yang berasal dari entitas eksternal atau produk industri, dan dievaluasi

berdasarkan nilai moneter sesuai dengan aset yang dimiliki selama periode tertentu.

Pendapatan yakni sarana mendasar bagi individu guna mencukupi keperluan hidup sehari-hari, sehingga memainkan peran penting dalam keseluruhan keberadaan dan penghidupan mereka, serta memberikan dampak langsung dan tidak langsung.

Untuk mengetahui besarnya pendapatan, kita bisa mengetahuinya dengan rumus:

Dimana: $TR = Q \times P$

TR = Total revenue/Total pendapatan (Rp)

Q = Total Quantity / Jumlah Output

P = Price / Harga penjualan (Rp)

Biaya

Biaya mengacu pada sumber daya moneter yang dipakai guna mendapatkan barang ataupun jasa, yang berpotensi menghasilkan keuntungan di masa kini dan masa depan. Definisi biaya terdiri dari empat komponen utama:

1. Biaya yakni sumber ekonomi
 2. Dilakukan pengukuran dalam satuan uang
 3. Yang sudah dialami ataupun akan dialami
 4. Pengorbanan tersebut dilakukan guna tujuan tertentu
- Klasifikasi Biaya

Biaya dapat dikategorikan menurut berbagai cara, antara lain:

1. Sesuai Fungsi Pokok Perusahaan

⁷ Soekidjo Notoatmodjo, *Promosi Kesehatan & Ilmu Perilaku*, Jakarta: Rineka Cipta, 2012.

⁸ Soekidjo Notoatmodjo, *Promosi Kesehatan & Ilmu Perilaku*, Jakarta: Rineka Cipta, 2012.

- a. Biaya Produksi
 - 1) Biaya Bahan Baku
 - 2) Biaya Tenaga Kerja Langsung
 - 3) Biaya Tidak Langsung
 - b. Biaya Operasional
 - 1) Biaya Marketing serta Penjualan
 - 2) Biaya Umum serta Administrasi
2. Berdasarkan Periode Akuntansi

Guna mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan bisa diketahui dengan menggunakan rumus yakni:

Dimana: $TC = FC + VC$

$TC = Total\ cost /$ Biaya total (Rp)

$FC = Fix\ cost /$ Jumlah biaya tetap (Rp)

$VC = Variable\ cost /$ Jumlah biaya variabel (Rp).

Populasi

Konsep populasi mencakup berbagai topik ataupun objek yang mempunyai ciri serta atribut tertentu, yang ditentukan oleh peneliti, yang menjadi fokus kajian dan menjadi dasar penarikan kesimpulan. Oleh karena itu, populasi bukan hanya meliputi individu, melainkan juga benda mati serta elemen lingkungan alam lainnya. Konsep populasi lebih dari sekedar representasi numerik, mencakup semua atribut dan kualitas yang melekat pada objek atau subjek yang dipertimbangkan.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret hingga Juni 2023. Selanjutnya penelitian ini berlangsung di Kelurahan Kakaskasen I Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon.

Jenis dan sumber Data

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data pada penelitian kualitatif deskriptif berasal dari wawancara, observasi, foto, serta sejenisnya. Sumber data yang dipakai pada penelitian ini yakni:

a. Data primer

Data primer yakni data yang diperoleh langsung yang dikumpulkan dengan penelitian lapangan dari objek yang dilakukan penelitian. Dan data ini didapatkan dengan observasi, wawancara serta kuesioner.

b. Data sekunder

Data sekunder yakni data penunjang ataupun bermacam informasi yang sudah tersedia sebelumnya serta dilakukan pengumpulan data guna melengkapi keperluan data penelitian dan didapatkan dari bermacam sumber contohnya buku, jurnal, laporan, dan instansi yang berkaitan dengan penelitian tersebut.

Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara yakni pendekatan metodologis yang digunakan untuk mengumpulkan data melalui proses mengajukan pertanyaan kepada individu, dengan tujuan memperoleh informasi terkait dengan upaya penelitian yang sedang berlangsung. Pada penelitian ini, peneliti menerapkan pendekatan wawancara terstruktur, yaitu serangkaian pertanyaan yang dirancang dengan baik untuk memperoleh informasi komprehensif sebelum memulai wawancara. Sebelum wawancara, adanya pertanyaan dapat memudahkan penulis memperoleh data yang diperlukan.

2. Observasi

Observasi yakni aktivitas menganalisis sesuatu yang diterapkan guna melaksanakan himpunan data yang terkait dengan masalah penelitian dengan tahapan observasi langsung di lapangan. Peneliti ada di tempat ini, guna memperoleh bukti valid dalam laporan yang disampaikan. Observasi yakni suatu metodologi

pengumpulan data yang mana peneliti melakukan pencatatan informasi yang mana dilakukan pada penelitian.⁹

3. Dokumentasi

Dokumentasi mengacu pada pengumpulan data secara sistematis melalui observasi dan analisis berbagai bahan tertulis yang relevan dengan upaya penelitian tertentu. Bahan-bahan tersebut dapat berupa buku, agenda, tesis, catatan, surat kabar, majalah, jurnal, dan sumber sejenis lainnya. Dokumentasi mencakup beragam format, mulai dari materi tertulis yang ringkas hingga materi tertulis yang komprehensif.

Metode Analisis Data

1. Reduksi Data

Reduksi data mengacu pada prosedur sistematis dalam memilih, mengarahkan perhatian, dan kemudian menyederhanakan dan mengubah data ke dalam format yang lebih ringkas dan terorganisir, biasanya dalam bentuk catatan. Tahap awal analisis data pada penelitian ini bersumber dari temuan observasi lapangan, wawancara, serta dokumentasi yang dikumpulkan. Tujuan dari penelitian ini yakni guna melakukan pengumpulan data serta informasi komprehensif mengenai pandangan pedagang gorengan terhadap kenaikan harga minyak goreng.

2. Penyajian Data

Setelah tahapan reduksi data, tahap berikutnya yakni penyajian data. Penyajian data adalah metode yang digunakan untuk memberikan gambaran lengkap tentang data penelitian. Data dilakukan penyajian dengan beberapa prosedur, contohnya representasi visual seperti foto, tabel, dan grafik, serta melalui deskripsi tekstual yang dapat berkisar dari singkat hingga panjang dan lengkap. Selain itu, penting untuk membangun hubungan yang jelas antara berbagai kategori dan bagan saat menyajikan data.

Penelitian ini menggunakan pelaporan tabel dan analisis deskriptif untuk menyampaikan data, dengan tujuan mengintegrasikan informasi yang disusun dalam tabel dan teks secara efektif untuk meningkatkan pemahaman.

3. Penarikan Kesimpulan

Setelah dilaksanakan reduksi data, tahap berikutnya yakni menyajikan data, kemudian langkah terakhir adalah membuat kesimpulan atau mengkonfirmasi data. Verifikasi berupaya untuk menetapkan kesesuaian dan kebenaran apa yang dikembangkan berdasarkan fakta dan informasi yang dikumpulkan dari hasil penelitian.

PEMBAHASAN

Pembahasan Hasil Olah Data Pedagang Gorengan

Kakaskasen I yakni salah satu kelurahan yang ada di Tomohon Utara Kota Tomohon Provinsi Sulawesi Utara. Kelurahan Kakaskasen I memiliki luas wilayah 360 Ha dan memiliki 10 Lingkungan yang dikepalai oleh Kepala Lingkungan dan Wakil Kepala Lingkungan.

Berdasarkan data yang diperoleh bahwasanya Kelurahan Kakaskasen I berbatasan dengan Kelurahan Kinilow Satu yang berada di sebelah Utara dan Kelurahan Kakaskasen Dua disebelah Selatan serta Gunung Mahawu di sebelah Timur dan Gunung Lokon disebelah Barat.

Berdasarkan tabel dibawah bisa terlihat perbedaan penerimaan yang didapat oleh pedagang 1 dan 2 sebelum dan setelah adanya kenaikan harga minyak goreng mengalami penurunan menjadi Rp. 1.050.000 dan Rp. 129.588. Total biaya yang dikeluarkanpun menjadi berkurang serta pendapatan yang diperoleh pedagang

⁹ W Gulo, *Metodologi Penelitian / W. Gulo; Editor Yovita Hardiwati*, ed. by Yovita Hardiwati (Jakarta: Grasindo, 2002). Hal 116

gorenganpun menurun menjadi Rp. 818.391 dan Rp. 120.412.

No	Uraian	Hasil Perminggu (Rp)
1	PENERIMAAN (TR)	
	• Pedagang 1 :	
	○ Sebelum	1.800.000
	○ Setelah	1.050.000
	• Pedagang 2 :	
	○ Sebelum	300.000
	○ Setelah	250.000
2	BIAYA (TC)	
	Biaya Tetap	
	• Total Penyusutan :	
	○ Pedagang 1	23.609
	○ Pedagang 2	22.588
	Biaya Variabel	
	• Total Sebelum :	
	○ Pedagang 1	211.000
	○ Pedagang 2	128.000
	• Total Setelah :	
	○ Pedagang 1	200.000
	○ Pedagang 2	97.000
3	Total Biaya (TC = VC + FC)	
	• Sebelum :	
	○ Pedagang 1	234.609
	○ Pedagang 2	150.588
	• Setelah :	
	○ Pedagang 1	223.609
	○ Pedagang 2	119.588
4	PENDAPATAN (Pd)	
	Sebelum :	
	Pedagang 1	1.565.391
	Pedagang 2	149.412
	Sesudah :	
	Pedagang 1	826.391
	Pedagang 2	130.412

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2023

Total Biaya, Penerimaan dan Pendapatan

Berdasarkan data primer yang didapat dari pengumpulan data yang dikumpulkan penulis telah mengolahnya dan dibuat dalam perhitungan perminggu dan hasil yang diperoleh yakni:

Pendapatan yang didapat oleh pedagang 1 sebelum dan sesudah mengalami kenaikan harga minyak goreng menurun yang dari Rp. 1.565.391 menjadi Rp. 826.391. Dan pendapatan yang didapat oleh pedagang 2 sebelum dan sesudah mengalami kenaikan harga minyak goreng menurun yang dari Rp. 149.412 menjadi Rp. 130.412.

Pada bagian pembahasan, penulis mengarahkan perhatiannya pada aspek-aspek tertentu, yakni:

A. Persepsi

Pedagang 1 dan 2 membeli minyak goreng untuk digunakan sebagai kebutuhan sehari-hari dan untuk keperluan dagangan. Saat membeli minyak goreng hal utama yang diperhatikan oleh para pedagang gorengan saat membeli minyak goreng yakni harga minyak goreng itu sendiri karena penjual memfokuskan pembelian pada harga yang pas sesuai dengan biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan data yang didapat pedagang 1 dan 2 lebih sering menggunakan minyak goreng curah sebelum mengalami kenaikan harga tetapi setelah mengalami kenaikan pedagang gorengan mulai menggunakan minyak goreng kemasan dan sering bergonta-ganti dilihat dari harga minyak goreng tersebut.

Berdasarkan data yang didapat tanggapan pedagang gorengan terkait kenaikan harga minyak goreng dominan negatif karena hal tersebut mempengaruhi proses produksi gorengan pedagang 1 sebelum adanya kenaikan berjumlah 900 dan setelah adanya kenaikan mengalami penurunan menjadi 420 dan produksi gorengan pedagang 2 sebelum adanya

kenaikan berjumlah 150 dan setelah adanya kenaikan mengalami penurunan menjadi 100.

Hal tersebut membawa pengaruh juga terhadap harga penjualan sampai penerimaan yang diperoleh oleh pedagang gorengan di Jalan Lurus yang dapat dilihat untuk pedagang 1 sebelum mengalami kenaikan pedagang 1 menjual gorengan persatuannya seharga Rp. 2.000 dengan total penerimaan perminggu Rp. 1.800.000, setelah mengalami kenaikan pedagang 1 menaikkan harga persatuannya menjadi Rp. 2.500 dengan total penerimaan perminggu yang mengalami penurunan karena produksi yang menurun menjadi Rp. 1.050.000.

Dan untuk pedagang 2 juga mengalami pengaruh terhadap penjualan sampai penerimaan yang diperoleh yang dapat dilihat sebelum mengalami kenaikan pedagang 2 menjual gorengan persatuannya seharga Rp. 2.000 dengan total penerimaan perminggu Rp. 300.000, setelah mengalami kenaikan pedagang 2 kemudian menaikkan harga persatuannya menjadi Rp. 2.500 dengan total penerimaan perminggu yang mengalami penurunan karena produksi yang menurun menjadi Rp. 250.000.

Dilihat dari hasil data yang telah penulis olah biaya produksi yang dikeluarkan dari pedagang gorengan membawa pengaruh terhadap penjualan karena pedagang harus mengurangi beberapa hal agar bisa melakukan penjualan setiap harinya, juga dari kenaikan harga minyak goreng tersebut mempengaruhi penerimaan dari pedagang gorengan yang awalnya sebelum adanya kenaikan harga minyak goreng penerimaan yang diperoleh pedagang gorengan naik

dan kemudian menjadi turun karena disebabkan oleh kenaikan harga minyak goreng sehingga menimbulkan kerugian yang dirasakan oleh para pedagang gorengan tersebut

B. Kenaikan Harga Minyak Goreng

Adanya kenaikan harga minyak goreng berdampak bagi masyarakat khususnya para pedagang gorengan yang merasakan dampak kenaikan harga tersebut harus melakukan berbagai hal agar bisa terus berjualan dan beberapa hal yang dilakukan para pedagang gorengan tersebut yakni dengan menaikkan harga jual setiap gorengan yang didagangkannya, biaya produksi yang dikeluarkan membawa pengaruh terhadap penjualan karena pedagang harus mengurangi beberapa komponen.

Dampak kenaikan harga minyak goreng juga membuat pedagang gorengan mulai beralih dari yang awalnya para pedagang lebih dominan menggunakan minyak goreng curah dikarenakan harga jual yang lebih murah dan kemudian mengalami kenaikan mulai beralih memakai minyak goreng kemasan ataupun bergantian memakai minyak goreng curah dan kemasan dilihat dari harga jual minyak goreng yang lebih murah.

C. Perilaku Pedagang Terhadap Penggunaan Minyak Goreng

Berdasarkan data yang telah diolah pedagang gorengan lebih dominan menggunakan minyak goreng curah dibandingkan dengan kemasan. Hal tersebut dikarenakan saat menggunakan minyak goreng curah pedagang gorengan menggunakan satu gelon untuk beberapa kali produksi dalam proses penjualan juga untuk kebutuhan sehari-hari tetapi setelah adanya kenaikan harga minyak goreng para pedagang mulai beralih memakai minyak goreng kemasan yang dilihat dari harga minyak goreng yang lebih murah saat itu dan seringkali bergantian memakai minyak goreng kemasan ataupun minyak goreng curah.

D. Pendapatan

Sesuai data yang sudah dilakukan pengolahan bisa terlihat untuk pedagang 1 pendapatan perminggu yang didapat sebelum mengalami kenaikan harga minyak goreng berjumlah Rp. 1.565.391, setelah adanya kenaikan harga minyak goreng pendapatan perminggu yang didapat mengalami penurunan berjumlah Rp. 826.391 disebabkan oleh beberapa faktor yang membuat pendapatan perminggunya menurun.

Selanjutnya dilihat untuk pedagang 2 pendapatan perminggu yang didapat sebelum mengalami kenaikan harga minyak goreng berjumlah Rp. 149.412, setelah adanya kenaikan harga minyak goreng pendapatan perminggu yang didapat mengalami penurunan berjumlah Rp. 130.412 disebabkan oleh beberapa faktor yang membuat pendapatan perminggunya menurun.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pada penelitian didapatkan persepsi pedagang gorengan di Jalan Lurus Kelurahan Kakaskasen I bersifat negatif disebabkan karena pendapatan yang didapat menurun diakibatkan oleh adanya kenaikan harga minyak goreng. Sehingga untuk mengatasi penurunan pendapatan tersebut pedagang gorengan di jalan Lurus Kelurahan Kakaskasen I Kecamatan Tomohon Utara mulai meningkatkan harga jual gorengan dan mengurangi jumlah produksi penjualan.

Saran

Harapannya dari pihak pemerintah bisa menormalkan kembali harga minyak goreng dan memberikan bantuan langsung kepada masyarakat khususnya bagi pedagang gorengan. Selanjutnya bagi peneliti agar dapat melakukan penelitian mengenai pengaruh harga jual gorengan terhadap daya beli bagi konsumen di Kelurahan Kakaskasen I Kecamatan Tomohon Utara.

DAFTAR PUSTAKA

- Amang, B. Pantjar Simatupang dan Anas Rachman., *Ekonomi Minyak Goreng Di Indonesia*, 1st edn (Jakarta: IPB Press, 1996)
- Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi*, ed. by Jaya. 2011 Dalam Kusumawardani (2014: 9-10)., 8th edn (Bandung: Linggar Jaya, 2013)
- Baridwan, Zaki, *Intermediate Accounting.*, 8th edn (Yogyakarta: BPFE, 2014)
- bastian bustami & nurlela, *Akuntansi Biaya* (jakarta: mitra wacana media, 2009)
- Ditya Andika Dio, 'Akuntansi Biaya', *Akuntansi Biaya*, 2011
- Fathurohman, Ferdi, Politeknik Negeri Subang, and Animal Husbandry, 1 | *Analisis Pangan*, 2022
- Gulo, W, *Metodologi Penelitian / W. Gulo ; Editor Yovita Hardiwati*, ed. by Yovita Hardiwati (Jakarta: Grasindo, 2002)
- Ham, Ferry Christian, Karamoy, Herman, Alexander, Stanly, 'Analisis Pengakuan Pendapatan Dan Beban Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Prisma Dana Manado', *Jurnal Riset Akuntansi*, 13 (2018)
- Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, ed. by Tjun Surjaman (bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011)
- Ketaren, S, *Pengantar Teknologi Minyak Dan Lemak Pangan* (Jakarta: UI-Press, 2012)
- Kotler Philip dan Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, 8th edn (Jakarta: Erlangga, 2001)
- Kusnadi, *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermedia)*, *Prinsip, Prosedur, Dan Metode* (Malang: Universitas Brawijaya, 2000)
- Lipsey, Richard G., *Pengantar Makro Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 1993)
- Lumantow Mejer, 'Terkait Kelangkaan Minyak Goreng Di Sulut, Ini Tanggapan Pengamat Ekonomi', *Tribun Sulut*, 2022, p. 1 <<https://manado.tribunnews.com/2022/03/15/terkait-kelangkaan-minyak-goreng-di-sulut-ini-tanggapan-pengamat-ekonomi>> [accessed 21 March 2022]
- Mubyarto, *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta, 3rd edn (jakarta, 1986)
- Nobaiti, Lydia Goenadhi, *Pengantar Ekonomi Mikro*, ed. by M.Si. Dra. Ec. Lydia Goenadhi and M.Si. Dra. Hj. Nobaiti, *Jurnal Pangan Dan Agroindustri* (Kalimantan Selatan: Scripta Cendekia, 2017), II
- Notoatmodjo, Soekidjo, *Promosi Kesehatan & Ilmu Perilaku*, Jakarta: Rineka Cipta, 2012
- Ony Widilestariningtias, Sony W.F & Sri Dewi Anggadini., *Akuntansi Biaya* (yogyakarta: graha ilmu, 2012)
- Rahman Shaleh Abdul, Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar : Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003)
- Riani, Fitria Septa, 'Pengaruh Persepsi Masyarakat Tentang Perbankan

- Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Kecamatan Kemiling Bandar Lampung)', ... *and Banking*, 2017, 17
- Risti, I, 'Uji Kualitas Minyak Goreng Curah Dan Minyak Goreng Kemasan Di Manado', *Jurnal Ilmiah Farmasi-UNSRAT*, 5, no 4 (2016)
- Samuelson, Paul Anthony., 1915-, William D Nordhaus, Gretta, and Margaretha Sumaryati, *Ilmu Makroekonomi*, Edisi 17 / Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus ; Alih Bahasa, Gretta...[et.Al.] ; Penyunting, Margaretha Sumaryati, 17th edn (Jakarta, 2004)
- Sartika, Ratu Ayu Dewi, 'Terhadap Pembentukan Asam Lemak Trans, 13.1 (2009), 23–28
- SNI (Standar Nasional Indonesia), 'Definisi Minyak Goreng', *Web Page*, 2013
- Sukirno Sadono, *Mikro Ekonomi Modern: Perkembangan Pemikiran Dari Klasik Sampai Keynesian Baru*, 1st edn (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2000)
- , *Pengantar Teori Ekonomi Mikro*, 3rd edn (RajaGrafindo Persada, 2002)
- supriyono. R. A., *Akuntansi Biaya* (lumajang: BPFU UGM, 2011)
- Suroto, *Strategi Pembangunan Dan Perencanaan Kesempatan Kerja / Suroto*, 2nd edn (Yogyakarta: Gajah Mada University, 2000)
- Werner J. Severin, James W. Tankard, Jr, *Teori Komunikasi: Sejarah, Metode, Dan Terapan Di Dalam Media Massa.*, ed. by Sugeng Hariyanto, 5th edn (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009)

KONTRIBUSI PENDAPATAN IBU RUMAH TANGGA SEBAGAI PEKERJA DI PT. TROPICA COCOPRIMA TERHADAP PENDAPATAN KELUARGA

*Income Contribution Of Housewives As Workers At
PT. Tropica Cocoprime On Income Family*

Indah Silvana Poluan (20520009)
Gratia Nova Lengkong, S.P., MSi (0909118101)
Claudya P. Watulingas, S.P., MSi (0929028804)

Program Studi Agribisnis
Universitas Prisma Manado

indah.poluan@prisma.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar pendapatan ibu rumah tangga yang bekerja sebagai parer di PT. Tropica Cocoprime, dan juga berapa besar kontribusi ibu rumah tangga dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Penelitian ini dilaksanakan selama 3 bulan, sejak bulan Juli sampai September tahun 2023. Lokasi penelitian bertempat di Jalan Trans Sulawesi, Desa Lelema, Kecamatan Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif menggunakan metode purposive sampling dengan metode pengumpulan data menggunakan data primer melalui wawancara langsung serta observasi ke perusahaan, dan data sekunder yaitu dokumen-dokumen yang diambil di perusahaan. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel menggunakan rumus slovin dengan populasi 91 orang dan sampel yang digunakan adalah 25 orang. Hasil dari penelitian ini yaitu pendapatan ibu rumah tangga yang bekerja setiap bulan yaitu Rp.81.489.950,- dengan rata-rata Rp.3.259.598,- / orang, dan besarnya kontribusi ibu rumah tangga yang bekerja di PT. Tropica Cocoprime adalah 51%. Artinya kontribusi yang dilakukan oleh ibu rumah tangga yang bekerja di Perusahaan tersebut adalah besar karena kontribusinya $\geq 50\%$, dimana kontribusi yang dilakukan oleh ibu rumah tangga sudah mampu memenuhi kebutuhan keluarga.

Kata kunci : Kontribusi, Pendapatan, Tenaga Kerja Wanita

ABSTRACT

This research aims to find out how much income housewives who work at PT. Tropica Cocoprime, and also how much housewives contribute to increasing family income. This research was carried out for 3 months, from July to September 2023. The research location was on the Trans Sulawesi Road, Lelema Village, Tumpaan District, South Minahasa Regency. The data analysis used in this research is descriptive analysis using the purposive sampling method with data collection methods using primary data through direct interviews and observations at the company, and secondary data, namely documents taken at the company. The technique used in sampling used the Slovin formula with a population of 91 people and the sample used was 25 people. The results of this research are that the monthly income of working housewives is Rp.81,489,950,- with an average of Rp.3,259,598,- / person, and the large contribution of housewives who work at PT.Tropica Cocoprime is 51%. This means that the contribution made by housewives who work at the company is large because their contribution is $\geq 50\%$, where the contribution made by housewives is able to meet the family's needs.

Keywords : *Contribution, Income, Female Labor*

PENDAHULUAN

Corak umum kehidupan Masyarakat Sulawesi Utara adalah petani khususnya petani kelapa. Dalam memenuhi kebutuhan keluarga baik kebutuhan sandang, pangan dan papan umumnya para masyarakat hanya mengandalkan usaha kelapa yang biasanya 3-4 bulan sekali panen.

Dalam hal ini untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga tentunya banyak sekali kebutuhan baik bapak, ibu, dan juga kebutuhan anak-anak. Sehingga banyak keluarga belum cukup untuk memenuhi keperluan rumah tangganya.

Hal ini mendorong para ibu rumah tangga untuk berpikir lebih cerdas dan memilih untuk melakukan pekerjaan. Oleh sebab itu, perempuan atau ibu rumah tangga harus berperan penting dalam menunjang kebutuhan ekonomi keluarga.

Dengan hadirnya PT. Tropica Cocoprime di Desa Lelema Kec. Tumpaan ini memberikan kesempatan untuk para wanita sehingga bisa membuka lapangan pekerjaan untuk proses produksi dalam pembuatan tepung kelapa.

Oleh karena itu, dengan para ibu yang bekerja di PT tersebut untuk menunjang pendapatan keluarga yang tidak hanya mendapatkan pendapatan dari hasil utama suami tetapi juga memiliki kontribusi terhadap stabilitas perekonomian keluarga dan juga di PT. Tropica Cocoprime.

Untuk itu, pertanyaan penelitian dari penelitian ini adalah :

1. Berapa besar pendapatan ibu rumah tangga sebagai pekerja di PT. Tropica Cocoprime?

2. Berapa besar kontribusi pendapatan ibu rumah tangga yang bekerja terhadap pendapatan keluarga ?

1.1 Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan hanya di PT. Tropica Cocoprime yang berlokasi di Jl. Trans Sulawesi Desa Lelema, Kecamatan Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan khususnya yang bekerja sebagai parer/pengupas, dan juga ibu rumah tangga yang masih memiliki suami (bukan janda).

TINJAUAN TEORI

Penelitian ini mendorong para wanita/ibu rumah tangga dalam membantu perekonomian keluarga. Pertama-tama, kontribusi yang dilakukan dari para ibu rumah tangga apakah memberikan manfaat langsung dari usaha mereka untuk membantu suaminya entah berdampak positif maupun negatif dalam keluarga. Sementara para ibu rumah tangga harus melaksanakan tugas dan tanggungjawabnya dalam mengurus kehidupan keluarga.

Kedua, pendapatan adalah hasil dari usaha kerja dengan jumlah uang diperoleh baik dari suami ataupun istri dari suatu perusahaan atau juga dari upah pekerja harian, mingguan, atau bulanan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bersama. Pendapatan dibagi menjadi dua, yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah pendapatan yang belum dikurangi dengan biaya produksi atau yang biasanya disebut dengan penerimaan. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang sudah dikurangi oleh biaya produksi (Tumoka, 2013)

Ketiga, orang-orang yang dapat bekerja dan menyumbangkan jasa atau tenaga biasanya memiliki skil atau kemampuan bekerja mencakup tugas-tugas

yang dilakukan para tenaga kerja dalam menghasilkan produksi barang atau jasa. Biasanya tenaga kerja adalah penduduk dengan usia antara 17 tahun sampai 60 tahun yang bekerja untuk menghasilkan uang sendiri. Penawaran tenaga kerja dipengaruhi oleh keputusan seseorang apakah dia mau bekerja atau tidak dan ini tergantung pula pada tingkah laku seseorang untuk menggunakan waktunya, apakah digunakan untuk bekerja, atau digunakan untuk kegiatan lain. Jika dilihat dalam skala gaji, pilihan seseorang untuk bekerja juga akan dipengaruhi oleh tingkat pendapatannya. Hal ini menunjukkan bahwa kecenderungan seorang karyawan untuk bekerja lebih sedikit dan mengurangi waktunya untuk bekerja jika pendapatannya relatif tinggi. (Sumarsono, 2003). Tenaga kerja wanita berarti, wanita yang bekerja diluar rumah dan menerima uang atau memperoleh penghasilan dari hasil pekerjaannya. Sehingga semakin banyak jumlah tanggungan keluarga, maka semakin tinggi pula probabilitas perempuan yang telah menikah untuk bekerja.

METODE PENELITIAN

3.1 Penentuan Populasi, Sampel, dan Pengumpulan Data

Pada penelitian ini teknik pengambilan sampel yang digunakan berdasarkan populasi, menggunakan Non-probability Sampling dengan metode purposive sampling dimana teknik dalam pengambilan sampel ini memiliki pertimbangan - pertimbangan yang sudah ditentukan kepada responden yaitu ibu rumah tangga (parer) yang masih memiliki suami. Populasi merupakan objek yang diambil yang adalah keseluruhan pekerja wanita yang bekerja sebagai parer berjumlah 91 orang.

Sampel dihitung menggunakan teknik Slovin menurut Sugiyono, 2011. Rumus Slovin untuk menentukan sampel adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

Dalam rumus Slovin ada ketentuan sebagai berikut :

Nilai $e = 0,1$ (10%) untuk populasi dalam jumlah besar

Nilai $e = 0,2$ (20%) untuk populasi dalam jumlah kecil

Berdasarkan rumus Slovin maka sampel yang digunakan adalah :

$$\begin{aligned} n &= \frac{N}{1 + N (e)^2} \\ &= \frac{91}{1 + 91 (0,2)^2} \\ &= \frac{91}{92 \cdot 0,04} \\ &= \frac{91}{3,68} \end{aligned}$$

$$n = 25$$

Jadi, sampel yang digunakan adalah 25 orang.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang didapat secara langsung dari objek yang diteliti yaitu pekerja Wanita (parrer) yang dilakukan dengan cara wawancara atau dengan pengisian kuesioner yang meliputi identitas pekerja wanita yakni nama, umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan jumlah anggota keluarga. Data sekunder didapatkan dari sumber yang dapat mendukung penelitian antara lain dari dokumentasi dan literatur. Dalam penelitian

ini data sekunder yaitu data yang didapat dari berbagai sumber yang sudah ada yaitu data dari jurnal penelitian maupun dokumen-dokumen yang diambil di PT. Tropica Cocoprime dan berbagai sumber lainnya.

3.2 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan menggunakan metode Purposive Sampling untuk menganalisis data dengan tujuan wanita pekerja yang sudah menikah atau yang berumah tangga untuk mengetahui pendapatan para ibu rumah tangga sebagai pekerja dengan rumus analisis pendapatan yaitu :

Pendapatan yang dimaksud adalah pendapatan kotor. Menurut Suratiyah (2015) pendapatan adalah selisih antara penerimaan (TR) dan biaya total (TC) dan dinyatakan dengan rumus :

$$I = TR - TC$$

Untuk menentukan nilai total revenue (TR), menggunakan rumusan :

$$TR = P \times Q$$

Total biaya adalah penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel. Dengan menggunakan rumusan: (Soekarwati, 1995) dalam Erwinsyah,dkk (2014)

$$TC = FC + VC$$

Sebelum kita mengetahui berapa besar kontribusi pendapatan ibu rumah tangga terhadap pendapatan keluarga maka harus dihitung berapa total pendapatan ibu rumah tangga dan total pendapatan suami per bulan. Dengan rumus :

$$PDK = PDwanita + PDsuami$$

Untuk mengetahui kontribusi pendapatan ibu rumah tangga terhadap

pendapatan total rumah tangga digunakan rumus persentase sebagai berikut:

$$Kontribusi = \frac{\text{pendapatan ibu rumah tangga di PT. Tropica Cocoprime}}{\text{Total pendapatan keluarga}} \times 100\%$$

Menurut (Samadi, 2001), untuk menetapkan besar kecilnya kontribusi ibu rumah tangga sebagai pekerja di PT. Tropica Cocoprime terhadap pendapatan keluarga, maka diukur dengan:

1. Jika kontribusi < 50%, maka kontribusi kecil.
2. Jika kontribusi = 50%, maka kontribusi sedang.
3. Jika kontribusi > 50%, maka kontribusi besar.

PEMBAHASAN

Tenaga kerja yang bekerja di PT. Tropica Cocoprime adalah ibu-ibu rumah tangga yang berada di desa-desa sekitar lokasi perusahaan yang sehari-hari mengurus rumah tangganya. Para ibu rumah tangga tersebut biasanya melakukan kewajibannya sebagai ibu rumah tangga terlebih dahulu. Setelah semuanya selesai mengurus tanggung jawab yang ada dirumahnya, ibu rumah tangga mulai bekerja di PT. Tropica Cocoprime mulai pukul 07.00 WITA. Ibu rumah tangga tersebut mulai bekerja sebagai parer untuk mengupas kulit ari kelapa sejak pukul 07.00 WITA sampai dengan 16.00 WITA, sementara waktu untuk istirahat dilakukan 2x istirahat yang diatur sendiri oleh para ibu-ibu pekerja.

Berdasarkan hasil wawancara yang saya lakukan, alasan ibu rumah tangga ini menjadi pekerja (parer) di PT. Tropica Cocoprime dikarenakan pekerjaannya yang cukup mudah, hanya mengupas kulit ari kelapa saja. Dan ketika ibu rumah tangga

bekerja, mereka juga masih dapat mengatur keluarga mereka, serta ibu rumah tangga tersebut menyapaikan kepada saya alasan mengapa mereka menjadi pekerja di PT. Tropica Cocoprime, dari pada tidak ada pekerjaan yang dilakukan, maka mereka memilih menjadi pekerja dalam membantu suami untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, seperti kebutuhan anak sekolah (uang jajan) dan kebutuhan dapur.

Dalam sebulan ibu rumah tangga bekerja selama 24 hari, dimana sistem pemberian upah dilakukan setiap minggu. Para ibu rumah tangga dapat mengupas kulit ari kelapa per minggunya dengan jumlah rata-rata sekitar + 6000 buah kelapa. Untuk upah yang didapat dari hasil ibu-ibu bekerja yaitu upah kupasan, bonus kehadiran, dan bonus mingguan sesuai dengan kemampuan ibu-ibu bekerja.

Hasil kupasan perbulan didapat oleh ibu rumah tangga sebagai pekerja di PT. Tropica Cocoprime yaitu Rp2.319.198. Rata-rata bonus kupasan perbulan yang didapat ibu rumah tangga sebagai pekerja yaitu Rp613.200, rata-rata bonus mingguan yaitu Rp184.400, dan rata-rata bonus kehadiran pekerja yaitu Rp 142.800. Sehingga rata-rata pendapatan yang didapat ibu rumah tangga sebagai pekerja di PT. Tropica Cocoprime per bulan adalah Rp3.259.598.-

Kontribusi merupakan sesuatu yang dilakukan untuk membantu menghasilkan atau mencapai sesuatu bersama-sama dengan orang lain atau membantu membuat sesuatu yang sukses. Dimana setiap kontribusi yang dilakukan memiliki kemudahan dalam mencapainya terkhusus pada pendapatan keluarga. Pendapatan keluarga merupakan pendapatan yang diterima pekerja wanita ditambah dengan

pendapatan suami, pendapatan wanita adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil bekerja sebagai parer di PT. Tropica Cocoprime.

Didaerah penelitian pekerjaan suami dan tenaga kerja wanita berbeda secara keseluruhan, pria dan wanita memiliki peranan yang sama terhadap pendapatan keluarga. Pendapatan suami dalam rumah tangga belum memadai untuk memenuhi kebutuhan dalam keluarga. Maka dari itu para ibu rumah tangga tersebut melakukan inisiatif untuk bekerja di PT. Tropica Cocoprime. Berikut ini adalah tabel rata-rata total pendapatan ibu rumah tangga yang bekerja dan pendapatan suami

No.	Keterangan	Rata-Rata
1.	Pendapatan Istri	Rp3.259.598.-
2.	Pendapatan Suami	Rp3.060.000.-
Rata – Rata Pendapatan Keluarga		Rp6.319.598.-

Dari tabel di atas dapat dinyatakan bahwa rata-rata pendapatan ibu rumah tangga adalah Rp.3.259.598/bulan, sedangkan rata-rata pendapatan suami sebesar Rp3.060.000/bulan. Jadi total keseluruhan pendapatan keluarga dalam satu bulan dengan rata-rata sebesar Rp.6.319.598.- Dilihat dari tabel di atas bahwa pendapatan ibu rumah tangga lebih besar dari pendapatan suami yaitu Rp.3.259.598.- hal itu dikarenakan pendapatan yang didapat dari ibu rumah tangga tergantung, jika banyaknya kupasan maka semakin besar pula pendapatan yang ibu terima, dan juga jika ibu rumah tangga tersebut masuk kerja selama seminggu maka dapat juga bonus kehadiran.

Untuk menentukan besar kecilnya kontribusi wanita terhadap total pendapatan keluarga maka di ukur dengan :

$$\begin{aligned} \text{Kontribusi} &= \frac{\text{pendapatan ibu rumah tangga di PT. Tropica Cocoprime}}{\text{Total pendapatan keluarga}} \times 100 \\ &= \frac{\text{Rp3.259.598}}{\text{Rp6.319.598}} \times 100\% \end{aligned}$$

Kontribusi = 52 %

Berdasarkan keterangan yang di dapat peneliti di lapangan bahwa suatu faktor utama ibu rumah tangga melakukan pekerjaan di PT. Tropica Cocoprime adalah kurangnya pendapatan suami dalam memenuhi kebutuhan keluarga sehingga para ibu rumah tangga melakukan kegiatan alternatif yaitu bekerja sebagai parer, dimana pekerjaan ini tidak mengganggu pekerjaan rumah, maka dari itu ibuibu rumah tangga mengambil keputusan untuk bekerja di perusahaan ini dalam memenuhi kebutuhan keluarga.

Keterlibatan tenaga kerja wanita dalam kegiatan ekonomi akan mempengaruhi besarnya pendapatan keluarga dalam memenuhi kebutuhan hidup, besarnya kontribusi responden terhadap besarnya total pendapatan keluarga adalah 52%. Jadi, kontribusi ibu rumah tangga yang bekerja di PT. Tropica Cocoprime dinyatakan besar. Artinya kontribusi yang dilakukan ibu rumah tangga yang bekerja pada perusahaan tepung kelapa ini sudah sepenuhnya sangat membantu untuk memenuhi pendapatan keluarga.

Jika dilihat dari kontribusi ibu rumah tangga yang bekerja nilainya lebih besar dari kontribusi suami hal itu dikarenakan pekerjaan yang tidak menentu sehingga mempengaruhi pendapatan keluarga. Berdasarkan penelitian

pendapatan suami yang biasanya hanya bekerja sewa harian disaat ada panggilan kerja, sebagai tukang ojek yang penumpangnya tidak menetap, dan juga harus menunggu kuartal kelapa yang nantinya dikerjakan setiap 3 bulan. Faktor lain yang sangat mempengaruhi yaitu kurangnya lapangan pekerjaan yang tersedia bagi para suami dan juga tingkat pengeluaran dalam keluarga dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga meningkat. Sehingga mengharuskan ibu rumah tangga untuk bekerja dalam membantu perekonomian keluarga.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Rata-rata ibu rumah tangga sebagai pekerja di perusahaan ini mencapai 22.088 buah kelapa / bulan, dengan rata-rata pendapatan yaitu Rp3.259.598 / bulan
2. Kontribusi pendapatan ibu rumah tangga sebagai pekerja di PT. Tropica Cocoprime terhadap pendapatan keluarga sebesar 52% dan dapat diambil kesimpulan bahwa kontribusi pendapatan tenaga kerja wanita terhadap pendapatan keluarga besar, yaitu > 50%

Saran

1. Dilihat dari kontribusi ibu rumah tangga yang bekerja di PT. Tropica Cocoprime seharusnya ibu rumah tangga punya motivasi untuk bekerja agar jumlah kupasan semakin banyak sehingga kontribusi bisa lebih besar.
2. Untuk peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian mengenai peningkatan pendapatan tenaga kerja wanita di PT. Tropica Cocoprime.

DAFTAR PUSTAKA

Ahira, A. (2012). Pengertian Kontribusi. Bandung: Kencana Prenada Media. Apri,

A. (2011). Peranan Perempuan Dalam Perekonomian Keluarga Dengan Memanfaatkan Sumberdaya Pertanian. Vol. 10. No. 1.

Elizabeth. (2007). Pemberdayaan Wanita Mendukung Pembangunan di Pedesaan. Bogor: Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian.

Faisal, H. N. (2015). Agribisnis Fakultas Pertanian Unita. Analisis pendapatan usahatani dan saluran pemasaran pepaya(Carica Papaya L) di Kabupaten Tulungagung (studi kasus di Desa Bangoan, Kecamatan Kedunwaru, Kabupaten Tulungagung), 11 (13) : 12-28.

Fariadi, Y. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kontribusi Wanita Penyadap Karet Terhadap Pendapatan Keluarga. Vol. 3 No. 1.

Gilarso. (2008). Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro. Yogyakarta: Kanisius edisi 5.

Harjono. (1997). Teknik Pengembangan Kelapa Kopyor. Solo: CV Penebar.

Nilakusmawati. (2013). Studi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Wanita Bekerja di Kota Denpasar. Piramid Jurnal, Volume VIII No. 1.

Nugraheni, I. (2007). Siklus Akuntansi. Yogyakarta: Kanisius, edisi 6.

Nurmayasari. (2014). Peran Anggota Kelompok Wanita Laras Asri Pada Peningkatan Kesejahteraan Keluarga. Universitas Negeri Semarang.

Prema. (2005). Analisis Partisipasi Perempuan dalam Pasar Kerja; Studi Kasus

Perempuan dengan Status Menikah di Sumsel. Tesis Program PascaSarjana, Universitas Sriwijaya, Palembang.

Samadi, B. (2001). Kinerja Tenaga Kerja. Yogyakarta: Graha Ilmu. Sigalingging. (2018). Kontribusi Istri Petani Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Petani Di Desa Pattinoang Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar.

Soekartawi. (2002). Analisis Usahatani. Jakarta: Universitas Indonesia. Sumarsono. (2003). Ekonomi Manajemen Sumber Daya Manusia dan. Ketenagakerjaan. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Sumarsono, S. (2009). Ekonomi Sumber Daya Manusia Teori dan Kebijakan Publik. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Suparyanto. (2017, 03 14). Konsep Dasar Pendapatan Keluarga. Retrieved from <http://drsuparyanto.blogspot.co.id/2014/03/konsep-dasar->.

Suratiyah. (2015). Ilmu Usaha Tani. Jakarta: Edisi Revisi.

Tumoka, N. (2013). Jurnal EMBA. . Analisis pendapatan usahatani tomat di Kecamatan Kawangkoan Barat Kabupaten Minahasa, 1 (3) : 345-3541 .

PENGARUH POTONGAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PENGUNAAN JASA *LAUNDRY* PADA PELANGGAN TETAP DI *YUK LAUNDRY* MANADO

Owen Rumate

Universitas Prisma

Claudia Watulingas

Universitas Prisma

Maikel Giovani Kawengian

Universitas Prisma

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : 1) pengaruh potongan harga terhadap penggunaan jasa pada pelanggan tetap. Jenis penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah penelitian kuantitatif. Instrument pengumpulan data menggunakan kuesioner. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah Total Sampling dimana keseluruhan populasi pada pelanggan tetap di Yuk laundry sebanyak 35 populasi dijadikan sampel. Teknik pengujian instrument dalam penelitian ini adalah Uji Validitas dan Reliabilitas dan Uji Asumsi Klasik sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis Regresi Linear Sederhana, Analisis Deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1).Potongan harga dapat menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan penggunaan jasa. 2) Setelah dilakukan penelitian pada 35 orang pelanggan tetap di yuk laundry manado, sebagian besar responden dari hasil penelitian menunjukkan ada keputusan penggunaan jasa yuk laundry saat diberikan potongan harga . 3) Ada pengaruh antara potongan harga terhadap keputusan penggunaan jasa di yuk laundry manado.

Kata Kunci: Potongan harga, keputusan penggunaan jasa

I. PENDAHULUAN

Zaman moderen sekarang ini, memiliki tingkat persaingan bisnis yang sangat tinggi dimana hal ini membuat setiap usaha baik itu UMKM atau perusahaan berlomba-lomba untuk mempertahankan persaingan pasar yang ada. Perusahaan jasa yang sejenis bahkan berusaha memenagkan perlombaan pasar yang berimbas pada semakin kritis dan telitinya konsumen dalam memilih atau menggunakan perusahaan jasa yang terbaik, sehingga pemasar harus mempelajari kebutuhan dan keinginan konsumen serta setiap karakter yang dimiliki konsumen.

Saat ini, Indonesia sebagai negara berkembang menghadapi banyak masyarakat yang sibuk dengan beragam kegiatan, membuat mereka kesulitan untuk membagi waktu antara pekerjaan di dalam dan di luar rumah. Hal ini berdampak pada perubahan gaya hidup, terutama bagi mereka yang membutuhkan kemudahan dan praktisitas dalam segala hal. Salah satu kebutuhan yang memerlukan kenyamanan dan kemudahan adalah mencuci dan menyetrika pakaian. Untuk menjawab kebutuhan gaya hidup yang serba cepat ini, banyak perusahaan jasa *laundry* telah berkembang pesat. Jasa *laundry* ini

bertujuan untuk menyediakan layanan yang memudahkan masyarakat dalam mencuci pakaian dan menyetrikanya.

Kehidupan yang padat di perkotaan menyebabkan banyak orang tidak memiliki waktu yang cukup untuk mencuci pakaian mereka. Oleh karena itu, banyak dari mereka memilih menggunakan jasa *laundry* kiloan untuk membersihkan pakaian kotor mereka. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2022) penduduk Kota Manado berjumlah 454.606 jiwa dimana kehidupan di Kota Manado sangat padat dengan berbagai kegiatan, sehingga kebutuhan mencuci pakaian menjadi tinggi dan permintaan terhadap jasa *laundry* semakin meningkat. Ini di buktikan dengan data dari Grup Facebook Asosiasi Laundry Indonesia (ASLI) menemukan bahwa di Indonesia terdapat sekitar 132 ribu pemilik usaha *laundry*. Jumlah ini masih terus meningkat dan diperkirakan akan terus berkembang, dengan potensi nilai pasar yang mencapai sekitar Rp 33 triliun rupiah setiap tahunnya (onlenpedia.com). pertumbuhan yang mencolok juga terjadi setiap tahunnya, terutama selama periode 2021-2022, bisnis *laundry* di Indonesia diprediksi mengalami peningkatan sebesar 50 persen (www.liputan6.com). Hal ini menarik banyak pengusaha untuk

membuka usaha jasa *laundry*, Salah satu contohnya adalah Kecamatan Malalayang di Kota Manado, yang memiliki jumlah penduduk sebanyak 62.040 jiwa (BPS 2021) dimana pertumbuhan usaha *laundry* di Kecamatan Malalayang ini terbukti dari banyaknya *laundry* yang bermunculan di daerah tersebut karena keberadaan wilayah yang strategis yang dapat memperkuat pemasaran penggunaan jasa *laundry*.

Indrasari (2019) menjelaskan pemasaran memiliki peranan yang sangat penting dalam dunia bisnis. Di kondisi bisnis saat ini, pemasaran berfungsi sebagai pendorong utama untuk meningkatkan penjualan sehingga mencapai tujuan perusahaan. Pengetahuan yang mendalam mengenai pemasaran menjadi hal yang penting bagi sebuah perusahaan ketika menghadapi berbagai permasalahan, seperti penurunan pendapatan yang disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen terhadap produk tertentu. Lebih lanjut di jelaskan bahwa Perilaku konsumen merupakan faktor-faktor yang menjadi dasar bagi konsumen dalam mengambil keputusan pembelian. Saat akan membeli suatu barang atau produk, konsumen selalu melakukan pertimbangan terlebih dahulu. Pertimbangan ini mencakup berbagai aspek, seperti harga, kualitas, fungsi, atau kegunaan barang tersebut, dan

lain sebagainya. Aktivitas berpikir, menimbang, dan menanyakan informasi tentang barang sebelum melakukan pembelian termasuk dalam kategori perilaku konsumen. sehingga dapat diartikan bahwa pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam dunia bisnis. Pemasaran berfungsi sebagai pendorong utama dalam meningkatkan penjualan dan mencapai tujuan perusahaan, terutama dalam menghadapi tantangan seperti penurunan pendapatan akibat menurunnya daya beli konsumen terhadap produk tertentu.

Harga termasuk dalam pertimbangan dalam pembelian atau penggunaan jasa dari setiap usaha. Menurut Philip Kotler (2016), harga merujuk pada jumlah nilai atau uang yang dibebankan kepada konsumen untuk memperoleh suatu produk atau jasa. Faktor harga telah menjadi faktor penting yang mempengaruhi pilihan pembeli, bahkan dalam negara-negara miskin. Namun, dalam dekade terakhir, faktor-faktor non-harga telah menjadi lebih signifikan dalam perilaku pembelian konsumen. Dalam arti yang lebih sempit, harga merupakan jumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen untuk memperoleh suatu produk atau jasa. Harga adalah salah satu atribut yang sangat krusial dalam evaluasi oleh pelanggan, dan manajer harus sepenuhnya memahami peran penting

harga tersebut dalam membentuk sikap konsumen (Mowen, 2002).

Potongan harga adalah pengurangan langsung dari harga pembelian selama periode tertentu. Diskon merupakan potongan langsung pada harga barang ketika dibeli dalam jumlah tertentu dan dalam periode tertentu (Suharno dan Sutarso, 2010). Adanya potongan harga dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian, yang berdampak pada peningkatan penjualan produk atau jasa tertentu. Potongan harga juga dapat berkaitan dengan keputusan konsumen dalam pembelian atau penggunaan jasa dimana konsumen membuat keputusan pembelian setelah mereka menerima layanan dari pemberi jasa. Setelah itu, konsumen mengevaluasi pengalaman mereka dan merasakan tingkat kepuasan atau ketidakpuasan. Oleh karena itu, konsep keputusan pembelian tidak terlepas dari konsep kepuasan konsumen (Indrasari, 2019)

Berdasarkan hasil rekapan laundry perbulan juli 2023 terjadi penurunan yang cukup signifikan pada pendapatan di Yuk Laundry Manado, sehingga peneliti ingin mengetahui apakah potongan harga dapat berpengaruh terhadap keputusan penggunaan jasa laundry di Yuk Laundry Manado karena didasarkan dengan teori yang dikemukakan oleh para ahli dimana potongan harga dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian dan kemudian adanya perbedaan pendapat maupun hasil penelitian dari peneliti terdahulu sehingga peneliti tertarik untuk dilakukan penelitian terkait “Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Laundry Pada Pelanggan Tetap Di Yuk Laundry Manado.”

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah Apakah potongan harga berpengaruh terhadap keputusan penggunaan jasa *laundry* pada pelanggan tetap di *Yuk Laundry* Manado?

Penelitian ini juga bertujuan untuk Mengetahui pengaruh potongan harga terhadap keputusan penggunaan jasa *laundry* pada pelanggan tetap di *Yuk Laundry* Manado

II. TINJAUAN TEORI Keputusan Penggunaan Jasa

Peter Olson (2013) Menyatakan keputusan pembelian adalah suatu proses integrasi di mana pengetahuan digunakan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satunya. Dalam proses ini, berbagai informasi dan pertimbangan digabungkan untuk memilih opsi yang paling sesuai atau dianggap paling baik di antara pilihan yang ada. Schiffman dan Kanuk (2008) menjelaskan keputusan pembelian adalah suatu proses integrasi di mana pengetahuan digunakan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satunya. Dalam proses ini, berbagai informasi dan pertimbangan digabungkan untuk memilih opsi yang paling sesuai atau dianggap paling baik di antara pilihan yang ada.

Tjiptono,(2012) mengartikulasikan ulang dimensi dan petunjuk keputusan pembelian menurut Kotler dan Keller. Menjelaskan bahwa dalam memutuskan untuk membeli suatu produk, konsumen melibatkan enam sub-keputusan sebagai bagian integral dari proses tersebut dijelaskan sebagai berikut:

a. Pilihan Produk

Konsumen memiliki pilihan antara membeli suatu produk atau mengalokasikan dana mereka untuk tujuan lain.

a. b.

b. Pilihan Merek

Pembeli perlu melakukan keputusan mengenai pilihan merek yang akan mereka beli.

c. Pilihan Penyalur

Pembeli perlu memutuskan toko atau penyalur mana yang akan mereka kunjungi.

d. Waktu Pembelian

Waktu pembelian oleh konsumen dapat bervariasi, seperti misalnya membeli setiap bulan, tiga bulan sekali, setengah tahun sekali, atau bahkan setahun sekali.

e. Jumlah Pembelian

Konsumen memiliki kewenangan untuk menentukan jumlah produk yang akan mereka beli dalam satu kesempatan.

f. Waktu pembelian

Pembeli memiliki kemampuan untuk memutuskan bagaimana cara mereka akan melakukan pembayaran saat mereka memilih untuk menggunakan produk atau layanan.

Harga adalah elemen tunggal dalam bauran pemasaran yang berkontribusi langsung terhadap pendapatan, sementara elemen-elemen lainnya terutama berkaitan dengan biaya. Keputusan mengenai harga memiliki dampak besar pada tingkat penjualan, profitabilitas, dan pangsa pasar yang dapat diperoleh oleh perusahaan (Amanah, 2010). Harga adalah jumlah uang yang harus dikeluarkan untuk

memperoleh sejumlah kombinasi produk dan layanan (Swastha dan Sukotjo, 2000).

Menurut Stanton (2005), potongan harga adalah hasil dari pengurangan dari harga asli yang tercatat, dengan pengurangan ini bisa dalam bentuk harga yang dipotong atau kompensasi seperti pemberian barang gratis, potongan harga mengacu pada pengurangan tunai yang ditawarkan kepada pelanggan yang membeli beberapa barang secara kredit. Menurut Ismaya (2006), "potongan harga adalah penurunan dari harga penjualan yang telah disepakati ketika pembayaran dilakukan dalam jangka waktu lebih cepat dari jangka waktu kredit", dan potongan harga ini adalah diskon tunai dilihat dari perspektif penjual.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012) menjelaskan bahwa indikator dari diskon atau potongan harga adalah sebagai berikut:

a. Produk melimpah adalah yang merujuk pada situasi ketika perusahaan memproduksi lebih banyak produk dari pada yang dapat dijual di pasar

b. Adanya persaingan pasar sangat dibutuhkan untuk mencapai keunggulan kompetitif dan memenangkan pangsa pasar

c. Adanya persaingan harga adalah bagian integral dari strategi pemasaran, tetapi tidak boleh menjadi satu-satunya fokus

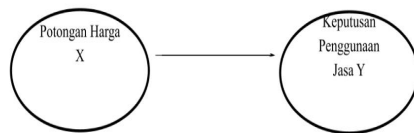
d. Meningkatkan kuantitas pembelian melibatkan kombinasi strategi pemasaran, layanan pelanggan yang baik, dan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan dan preferensi pelanggan

e. Menguntungkan beberapa pelanggan dimana membantu perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya dengan lebih efisien dan fokus pada upaya yang dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar dalam jangka panjang. Ini juga membantu perusahaan untuk menjaga dan memperkuat hubungan dengan pelanggan yang paling berharga bagi mereka.

f. Mengunggulkan pasar melalui biaya yang lebih rendah strategi biaya yang lebih rendah adalah salah satu pendekatan yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengunggulkan pasar. Pendekatan ini sering dikenal sebagai strategi biaya rendah atau "cost leadership strategy."

g. Pembelian dalam jumlah besar terlepas dari pembelian dalam jumlah besar, perusahaan harus tetap memastikan bahwa produk atau layanan yang dibeli memenuhi kebutuhan pelanggan

II. KERANGKA BERPIKIR



Hipotesis

Ha: Ada pengaruh potongan harga terhadap keputusan penggunaan jasa laundry di Yuk Laundry Manado

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini akan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Lokasi penelitian ini dilakukan di Yuk Laundry Manado jalan kampus Unsrat. Subjek penelitian adalah pelanggan-pelanggan tetap yang ada di Yuk Laundry Manado.

Peneliti akan menggunakan teknik *non probability* sampling dimana *non probability* sampling adalah metode pengambilan sampel yang tidak memberikan setiap elemen atau anggota dalam populasi kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel. Teknik

Sebelum melakukan analisis data, langkah yang harus dilakukan adalah pengujian asumsi-asumsi statistika data yang telah dikumpulkan agar mendapatkan hasil

sampling pada penelitian ini menggunakan total sampling dimana besar atau jumlah sampel sama dengan jumlah populasi (Sugiono, 2011). Jumlah populasi pada penelitian ini adalah kurang dari 100 sehingga seluruh populasi dijadikan sampel dan jumlah sampel pada penelitian ini khususnya pada pelanggan tetap Yuk Laundry Manado berjumlah 35 orang.

Dalam penelitian ini ada Uji Asumsi Klasik, Uji multikolinieritas, Uji normalitas, uji heterokedasitas, Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Uji Hipotesis, uji Koefisien Determinasi (R²) dan uji R.

Hasil Penelitian

Uji Validitas

Potongan Harga dan Keputusan

Dimensi	r hitung	r tabel	Keterangan
Potongan harga 1	0.538	0.1654	Valid
Potongan harga 2	0.645	0.1654	Valid
Potongan harga 3	0.703	0.1654	Valid
Potongan harga 4	0.695	0.1654	Valid
Potongan harga 5	0.689	0.1654	Valid
Keputusan 1	0,440	0.1654	Valid
Keputusan 2	0,505	0.1654	Valid
Keputusan 3	0,692	0.1654	Valid
Keputusan 4	0,678	0.1654	Valid

kesimpulan yang valid, reliable. Uji Uji validitas dan reliabilitas dalam penelitian ini

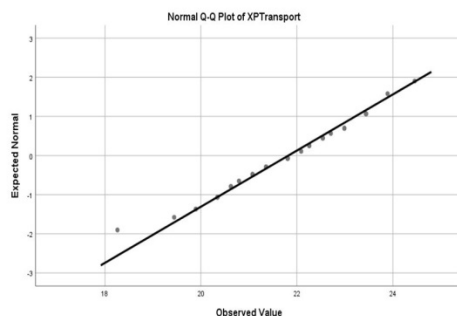
di proses dengan menggunakan program software SPSS (Statistical Package For Social Sciences).

Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai Cronbach Alpha	Keterangan
Potongan harga	0,842	Reliable
Keputusan penggunaan jasa	0,738	Reliable

Uji Reliabilitas digunakan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Apabila nilai Cronbach's Alpha sama dengan 0,60 atau lebih maka kuesioner dalam variabel tersebut dinyatakan reliabel, namun apabila nilai Cronbach's Alpha lebih kecil dari pada 0,60 maka kuesioner dalam variabel tersebut dinyatakan tidak reliabel.

Uji Normalitas



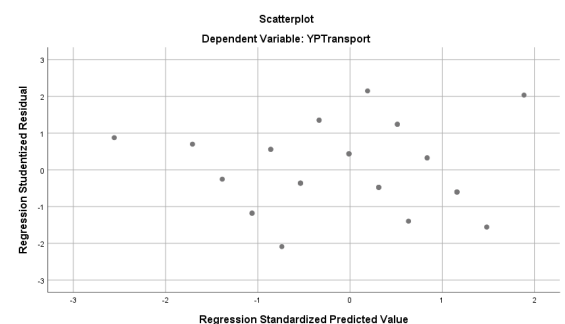
Hasil pengujian uji normalitas terhadap kuesioner dapat diketahui penyebaran titik-titik berada titik jauh dan mengikuti arah garis diagonal. Dapat

Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	olerance	VIF
(Constant)		000
Potongan Harga	1,000	1,00
Kputusan Penggunaan Jasa	1,000	1,00

Berdasarkan uji Multikolinieritas pada tabel 4.6 dimana dapat dilihat bahwa nilai VIF untuk variabel potongan harga 1,00 (< 10), nilai VIF pada variabel keputusan penggunaan jasa adalah 1,000 dimana semuanya lebih kecil dari 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi untuk variabel Kualitas Pelayanan dan Harga tidak terdapat masalah multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas



Data tidak terjadi heteroskedastisitas karena tidak ada pola yang jelas, titik menyebar ke atas dan dibawah angka nol, dan titik-titik yang ada tidak membentuk pola tertentu yang teratur. Maka dapat

disimpulkan bahwa model regresi linier sederhana bebas dari asumsi klasik heteroskedastisitas dan bisa digunakan dalam penelitian.

Uji Hipotesis

Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	
1.	B	std. error	Beta		
(Constant)	15.063	1.756		8.579	.000
Potongan harga	312	.330	.239	3.391	.034

Dari hasil uji T didapatkan nilai signifikan 0,034 yang artinya $< 0,05$ dan nilai t hitung 3,391 yang artinya $> 2,036$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel X berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel Y dimana potongan harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa.

V. PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memahami pengaruh potongan harga terhadap keputusan penggunaan jasa di yuk laundry Manado. dari hasil penelitian di dapati karakteristik responden sebagai berikut; yang pertama dapat dilihat bahwa jumlah responden perempuan adalah yang terbanyak dengan total 22 orang (71.4%), sedangkan laki-laki sebanyak 9 orang (25.7%).

Selanjutnya rentang usia 20-25 tahun adalah yang terbanyak dengan total 30 orang (95%), dan yang terakhir dapat dilihat bahwa jumlah responden yang memiliki pekerjaan mahasiswa adalah yang terbanyak dengan total 24 orang (68.6%).

Dari hasil pengolahan data menggunakan spss, menjelaskan pengaruh potongan harga terhadap keputusan penggunaan jasa laundry di yuk laundry Manado berdasarkan dari hasil uji T didapatkan nilai signifikan 0,034 yang artinya $< 0,05$ dan nilai t hitung 3,391 yang artinya $> 2,036$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel X berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel Y.

Potongan Harga dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan Ketika harga tidak sesuai dengan kualitas konsumen akan cenderung mengambil keputusan untuk tidak melakukan pembelian. Sebaliknya jika harga sesuai, konsumen akan mengambil keputusan untuk membeli dimana harga yang pantas berarti nilai yang di persepsikan pantas pada saat transaksi dilakukan. Keputusan pembelian dan penggunaan jasa merupakan suatu keputusan konsumen yang dipengaruhi oleh ekonomi keuangan, teknologi, politik, budaya, produk, harga, lokasi, promosi, physical evidence, people dan process, sehingga membentuk suatu sikap pada konsumen untuk mengolah segala

informasi dan mengambil kesimpulan berupa response yang muncul produk apa yang akan dibeli. Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa keputusan pembelian adalah proses evaluasi dan sikap konsumen untuk mengolah data menjadi respon untuk melakukan pembelian (Buchari,2011: 96).

Dalam prakteknya motivasi konsumen menggunakan jasa laundry di yuk laundry Manado berbeda – beda diantaranya karena informasi mengenai potongan harga suatu produk. Informasi mengenai potongan harga yang didapat dari media sosial, brosur, banner, atau orang lain dapat membentuk suatu sikap dan perilaku konsumen untuk melakukan pembelian atau menggunakan jasa. Potongan harga dinilai dari diskon tunai yang diberikan, dimana diskon kuantitas yang didapatkan serta diskon fungsional yang dapat konsumen langsung rasakan ketika menggunakan jasa laundry di yuk laundry Manado. Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan Tolisindo (2017) bahwa potongan harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian di Indomaret Lampung Utara.

VI. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis tentang “Pengaruh potongan harga terhadap keputusan penggunaan jasa pada pelanggan tetap di Yuk Laundry Manado” yang kemudian dapat ditarik kesimpulan:

1. Potongan harga dapat menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan penggunaan jasa.
2. Setelah dilakukan penelitian pada 35 orang pelanggan tetap di yuk laundry manado, sebagian besar responden dari hasil penelitian menunjukkan ada keputusan penggunaan jasa yuk laundry saat diberikan potongan harga.
1. Ada pengaruh antara potongan harga terhadap keputusan penggunaan jasa di yuk laundry manado.

VII. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, saran-saran yang dapat disampaikan melalui hasil penelitian agar mendapatkan hasil yang baik adalah, yaitu :

1. Bagi Yuk Laundry Manado

Diharapkan Yuk Laundry Manado lebih memperhatikan dan merancang strategi potongan harga dengan tetap memberikan diskon atau potongan harga yang menarik dan menguntungkan bagi setiap konsumen agar keputusan pembelian dapat terus ditingkatkan

2. Bagi mahasiswa

Diharapkan penelitian ini akan memberikan kontribusi pengalaman dan pemahaman tentang faktor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian atau penggunaan jasa. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi model untuk penelitian

selanjutnya yang lebih berkualitas. Karena para peneliti dalam penelitian ini masih meyakini bahwa masih banyak kekurangan yang perlu diperbaiki.

DAFTAR PUSTAKA

- Asaloei, E. K. S. S. S. (2018). Pengaruh Kelengkapan Produk dan Harga terhadap Pembelian Ulang Konsumen. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(3), 27–34.
- Darmanah, 2019. Metodologi Penelitian, Tanjung: CV.Hira Tech
- Dewi, 2018. Pengaruh Diskon Terhadap Keputusan Pembelian Dan Kepuasan Pelanggan Bisnis Online. Skripsi
- Ghozali, Imam. 2018. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Edition (Perilaku Konsumen). Jakarta: PT. Indeks.
- Sinaga Dameria. 2014, Buku Ajar Statistik Dasar, Jakarta: Uki Press
- Siregar, (2012). Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS. Jakarta : Prenadamedia Group
- Sugiyono (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabet
- Suharno dan Sutarso .2010, Marketing in Practice. Yogyakarta :Graha Ilmu
- Stanton William J, Prinsip Manajemen Edisi Ketujuh, Terjemahan Yohanes Lamarto, Erlangga, Jakarta, 2005, Hlm. 350
- Soemarso, 2002. Akuntansi Suatu Pengantar. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Tjiptono (2012). Pemasaran Strategik. Edisi Kedua. Yogyakarta Yogyakarta: ANDI
- Tolisindo, 2017.Pengaruh Potongan Harga Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
- Ismaya, Sujana, 2006, Kamus Manajemen, Cetakan Pertama, Bandung : Pustaka Grafika.
- Nugroho, U. (2018). Metodologi penelitian kuantitatif pendidikan jasmani. Penerbit CV. Sarnu Untung
- Mowen, J. C., & Minor, M. (2002). Perilaku Konsumen (5 ed., Vol. 1; 2). Jakarta: Erlangga
- Persaingan Industri Laundry Indonesia 2020. <https://www.onlenpedia.com/2020/08/persaingan-industri-laundry-di-indonesia.html?m=1>
- Peter, Paul J. dan Jerry C. Olson. 2013. Consumer Behavior: Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran. Dialihbahasakan oleh Damos Sihombing. Jakarta: Erlangga.
- Rifai, 2021. Pengaruh Harga Dan Diskon Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pt Utama Sejuk Abadi. *Skripsi*
- Schiffman, Leon, & Kanuk, Leslie Lazar. 2008. Consumer Behaviour 7th Edition (Perilaku Konsumen). Terhadap Keputusan Pembelian Di Indomaret Lampung Utara Kecamatan Kotabumi Utara. *Skripsi*
- Triono Rinas, 2019. Implementasi Kebijakan Perubahan Tata Ruang Pasar Tradisional Di Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo. *Skripsi*
- Tumbuh 50 persen Indonesia berpotensi besar jadi pasar utama bisnis laundry. 2023 Persaingan Industri Laundry di Indonesia.2020<https://www.onlenpedia.com/2020/08/persaingan-industri-laundry-di-indonesia.html?m=1>
- Umar, 2003, Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa. Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.

